ব্যবসায়ী।

শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য,

৯ নং বনফিল্ড লেন,

কলিকাতা।

দ্বিতীয় সংস্করণ।

১০নং শ্যামাচরণ দের ষ্ট্রীট, "মহেশ প্রেস" হইতে

শ্রীহরিশচন্দ্র দাসগুপ্ত কর্ত্তৃক মুদ্রিত।

বৈশাখ ১৩১৮ সাল।

মূল্য চারি আনা।

সূচীপত্র

পৃষ্ঠা

ব্যবসায়ী।

প্রথম বারের সূচনা (সংশোধিত)।

(ক) গ্রন্থের উদ্দেশ্য।

প্রথমতঃ আমি ব্যবসায় কার্য্যে ক্লান্ত হইয়া পড়িয়াছি। এই কার্য্য ভবিষ্যতে আমার পুত্র শ্রীমান্ মন্মথকেই চালাইতে হইবে; অতএব তাহাকে এই বিষয় উপদেশ দেওয়া আবশ্যক বোধ করিতেছি।

দ্বিতীয়তঃ যদ্যপি আমি ব্যবসায় অতি সামান্যই জানি, কোনও ব্যবসায় অথবা ব্যবসায়ের অধিকাংশ বিভাগের কার্য্য সম্পূর্ণরূপে জানি না, ব্যবসায়ের সামান্য রীতি নীতি গুলি মাত্র জানি, এবং তাহা প্রতিপালন করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করি, তথাপি ব্যবসায় করিয়া লাভবান্ হওয়ায় আমাকে অতীব বিচক্ষণ ব্যবসায়ী মনে করিয়া পরামর্শ লইবার জন্য কেহ আমার সহিত সাক্ষাৎ করিতে আসেন, কেহ বা পত্রাদি লিখিয়া থাকেন। ব্যবসায় বিষয়ে আমি যাহা কিছু জানিয়াছি, তাহা দ্বারা যদি কাহার ও উপকার হয়, কিম্বা উপকার হইবে বলিয়া কেহ মনে করেন, তাহা হইলে তাঁহাকে ইহা জানান আমি স্বীয় কর্ত্তব্য বিবেচনা করি। কিন্তু বহুসংখ্যক লোকের সহিত আলাপ করিয়া অথবা পত্র দ্বারা এই সকল কথা জানান সুকঠিন; তজ্জন্য এই কথা গুলিকে পুস্তকাকারে লেখা হইল। আমার

পুস্তক লিখিবার ক্ষমতা নাই; নিতান্ত আবশ্যক বিধায় নানা লোকের সাহায্য লইয়া লিখিলাম; ভ্রমপ্রমাদ অনিবার্য্য; ভাষা নির্দ্দোষ হওয়া অসম্ভব।

কৃতকার্য্য হইলেই মানুষ উপদেশ দিবার যোগ্য হয় না। কৃতকার্য্যতা মানবের স্বীয় বুদ্ধিমত্তার পরিচায়ক নহে। কারণ বুদ্ধিহীন ভাবে কার্য্য করিয়া ও অনেক সময় কৃতকার্য্য হওয়া যায়; অথচ বুদ্ধিমানের মত কার্য্য করিয়া ও অনেক সময় সফল হইতে পারা যায় না। অতএব কৃতকার্য্যতাকে পূর্ব্বজন্মার্জ্জিত তপস্যার ফল, অথবা ভগবানের গুহ্য উদ্দেশ্য বলিয়া ভাবাই সঙ্গত। কৃতকার্য্যতাসম্বন্ধে বুদ্ধির জন্য লোকে যে প্রশংসা করে, অথবা নির্ব্বুদ্ধিতার জন্য লোকে যে নিন্দা করে তাহা যথার্থই অসার ও হাস্যাস্পদ :—একজন বলিয়াছেন, "আমি অনেক বার বুদ্ধিমান্ ও নির্ব্বোধ হইয়াছি। যখন আমার ভাল সময় আসে, আর্থিক অবস্থা ভাল হয়, তখনই লোকে আমাকে বুদ্ধিমান্ বলিয়া প্রশংসা করে; আবার যখন বিপদে পড়ি, তখনই লোকেরা এই বলিয়া গালি দেয় যে ইহার বুদ্ধি নাই, ভাগ্যগুণে কিছু অর্থ পাইয়াছিল, নির্ব্বুদ্ধিতার দোষে তাহা হারাইল।" আবার লক্ষ্মী প্রসন্না হইলে যখন অর্থ হইল, তখন লোকে মুক্তকণ্ঠে প্রশংসা করিতে লাগিল যে "এই লোকটী ভাগ্যদোষে বিপদে পড়িয়াছিল; অন্য হইলে উদ্ধারের সম্ভব ছিল না; সে নিজ বুদ্ধিবলে অবস্থাকে পুনরায় ভাল করিয়াছে"। আমি নিজে ও যে অবস্থার এইরূপ উন্নতি ও অবনতিদ্বারা একাধারে বুদ্ধিমান্ ও নির্ব্বোধ বলিয়া বিবেচিত না হইয়াছি তাহা নহে।

তৃতীয়তঃ ব্যবসায়ের অনুপযুক্ত অনেকানেক ভদ্র সন্তান ব্যবসায় আরম্ভ করেন এবং ব্যবসায়ের সামান্য নিয়ম গুলির প্রতি লক্ষ্য না রাখিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হন। তাঁহাদিগকে সাবধান করা ও এই ক্ষুদ্র পুস্তক লিখিবার অন্যতম কারণ।

(খ) এই পুস্তক কাহাদের জন্য ?

প্রথমতঃ ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বেই এই পুস্তকের আবশ্যক। ব্যবসায় কার্য্যে যাঁহারা অভিজ্ঞ, তাঁহাদের এই পুস্তকের কোনও প্রয়োজন নাই। এতদ্ব্যতীত বণিক্, তেলী, তাম্বুলী, সাহা প্রভৃতি অভিজ্ঞ বংশগত ব্যবসায়ীদের নিকট যাঁহাদের উপদেশ পাইবার সম্ভাবনা আছে, তাঁহাদের পক্ষেও ইহা নিষ্প্রয়োজন।

দ্বিতীয়তঃ বক্তৃতা শুনিয়া অথবা চাকুরী পাইতে অসুবিধা দেখিয়া অনেকেরই ব্যবসায় করিবার ইচ্ছা হয়, কিন্তু সেই ইচ্ছা অনেকেরই বেশী দিন থাকে না। যে অল্পসংখ্যক যুবকের এই ইচ্ছা থাকে, তাহাদের মধ্যেও অনেকেই আমার এই পুস্তকস্থ কঠিন ব্যবস্থা দেখিয়া পশ্চাৎপদ হইবেন। তাহাতে কতকগুলি যুবকের ব্যবসায়ে প্রবেশোন্মুখী ইচ্ছাকে নিবৃত্ত করা হইবে বটে, কিন্তু এই পুস্তক পাঠে তাহাদের এই উপকার হইতে পারে যে তাহারা অবশ্যম্ভাবী ক্ষতির হস্ত হইতে উদ্ধার পাইতে পারেন; কারণ তাঁহারা যদি প্রথমে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া পরে ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানের অভাবে ব্যবসায় বন্ধ করিতেন, তাহা হইলে তাহাদের অনেক অর্থ, পরিশ্রম ও সময় নষ্ট হইত; পরন্তু যাঁহারা এই পুস্তক পাঠে ব্যবসায়ে পশ্চাৎপদ না হইয়া ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানগুলি সহ ব্যবসায় আরম্ভ করিবেন, তাঁহাদের মধ্যে অনেকেই কৃতকার্য্য হইবেন; সুতরাং এই পুস্তক দ্বারা তাহাদের ও উপকার হওয়ার সম্ভাবনা।

(গ) নিবেদন।

এই গ্রন্থস্থ প্রবন্ধগুলি ঠিক শৃঙ্খলামত সন্নিবেশিত হয় নাই। যখন যাহা মনে পড়িয়াছে তাহা লিখিয়া রাখিয়া পরে একত্র করিয়া ছাপিলাম।

আমি কঙ্কাল মাত্র প্রস্তুত করিয়া দিলাম; বিদ্বান্ ও বহুদর্শী ব্যক্তিগণ ইহাতে মাংস যোজনা করিয়া ইহাকে পূর্ণাবয়ব গ্রন্থরূপে পরিণত করিলে বড়ই সুখী হইব মুদ্রণব্যয়ের অভাব থাকিলে সেই গ্রন্থ আমি নিজ ব্যয়ে ছাপাইতে প্রস্তুত আছি। আর কেহ এই পুস্তকের কোনও অংশে ভ্রম ক্রটি প্রদর্শন করাইয়া দিলে বা পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধনের উপায় দেখাইয়া দিলে সবিশেষ অনুগৃহীত হইব।

বিষয়গুলি heading (হেডিং) এর সহিত সম্বন্ধ রাখিয়া সংক্ষেপে লিখিলাম। এই পুস্তকের দ্বারা পাঠকদিগের উপকার হইবে বুঝিলে শিক্ষিত লোক দ্বারা ইহাকে বিস্তৃতরূপে লিপিবদ্ধ করাইতে চেষ্টা করিব।

(ঘ) দ্বিতীয় বারের সূচনা।

মনে করিয়াছিলাম লোকের উপকারের জন্য বহি লিখিব, তাহাতে তোষামোদ করিয়া মত নেওয়া এবং বিজ্ঞাপন দিয়া পুস্তক বিক্রয়ের চেষ্টা করিব কেন? কিন্তু এখন দেখি তাহা না করিলে পুস্তক বিক্রয় হয় না, এবং পরের উপকারও হয় না। খ্যাতনামা লোকের লেখা হইলে এই সব আবশ্যক হয় না।

প্রথমবারে পুস্তক ছাপিবার প্রধান উদ্দেশ্য ছিল পুত্রকে ব্যবসায় শিক্ষা দেওয়া; কিন্তু পুত্র আমাকে পৃথিবীর অনিত্যতা শিক্ষা দিয়া স্বর্গে চলিয়া গিয়াছে, এখন আর সেই উদ্দেশ্য নাই।

প্রথমবারে প্রতি পুস্তকের খরচ ৵১৭॥ সাড়ে তিন পয়সা পড়িয়াছিল এবং ⁄৹ এক আনা মূল্য নির্দ্ধারণ করিয়াছিলাম। কিন্তু এখন দেখিতেছি কমিশন (discount) ও বিজ্ঞাপনাদি খরচের জন্য কিছু আয় রাখা আবশ্যক, তজ্জন্য এবং কলেবর পূর্ব্বাপেক্ষা বৃদ্ধি হইল বলিয়া এইবার ইহার মূল্য।৹ চারি আনা করিলাম।

১৩১২ সালে ইহার প্রথম সংস্করণ ছাপা হয়, এই পাঁচ বৎসরের মধ্যে কোন কৃতবিদ্য লোকের সাহায্যের আগ্রহ না দেখিয়া আমি ইহা যথাসাধ্য শৃঙ্খলানুসারে সন্নিবেশিত করিতে চেষ্টা করিয়াছি, কিন্তু তাহাতেও সম্পূর্ণ কৃতকার্য্য হইতে পারি নাই।

এখনও নিবেদন করিতেছি—যদি কেহ এই বিষয়ে উৎকৃষ্ট ও বিস্তৃত পুস্তক লেখেন এবং অর্থাভাব হয়, তবে আমি ছাপিবার খরচ দিতে প্রস্তুত আছি। আর ভ্রম, ত্রুটি দেখাইয়া দিলে বা পরিবর্ত্তনের বা পরিবর্দ্ধনের উপায় দেখাইলে বিশেষ অনুগৃহীত হইব।

২। বাণিজ্য।

(ক) বাণিজ্যের উৎপত্তি।

মনুষ্য সমাজের আদিম অবস্থায় প্রত্যেক ব্যক্তিই তাহার নিজের আবশ্যকীয় দ্রব্যাদি আহরণ করিত। বৈদিক সময়েও ঋষিগণ ধর্ম্মচর্য্যার সঙ্গে সঙ্গে প্রাণধারণের উপযোগী বস্তু প্রভৃতি সংগ্রহ করিতেন। কিন্তু এক ব্যক্তির পক্ষে নিজের আবশ্যকীয় যাবতীয় পদার্থ সংগ্রহ কষ্টকর হওয়ায় ভিন্ন ভিন্ন লোক সমাজের প্রয়োজনীয় ভিন্ন ভিন্ন দ্রব্যাদি উৎপাদন ও সরবরাহ করিতে লাগিল। তাহাতেই ভিন্ন ভিন্ন শ্রেণীর লোকের ভিন্ন ভিন্ন ব্যবসায় ও কর্ম্মভেদ জন্মিল। কৃষক আপনার শস্যের বিনিময়ে বস্ত্র ও অন্যবিধ প্রয়োজনীয় দ্রব্য এবং তন্তুবায় আপনার প্রস্তুত বস্ত্রের পরিবর্ত্তে শস্যাদি পাইতে লাগিল। এইরূপ বিনিময়ের দ্বারা সমাজের কার্য্য কতক সুশৃঙ্খলার সহিত চলিতে লাগিল। কিন্তু "ভবতি বিজ্ঞতমঃ ক্রমশো জনঃ।"

ক্রমে এইরূপ বিনিময় প্রথা ও অসুবিধাজনক বোধ হইতে লাগিল। কৃষকের যখন বস্ত্রের প্রয়োজন তখন হয়তঃ তন্তুবায়ের শস্যের প্রয়োজন নাই; কিম্বা হয়তঃ তাহার গৃহে উপযুক্ত পরিমাণ বস্ত্র প্রস্তুত নাই। কেহ হয়তঃ একদ্রব্য বহুল পরিমাণে উৎপন্ন করিয়াছে, কিন্তু সেই পরিমাণ দ্রব্যে তাহার প্রয়োজন নাই এবং তাহার অন্য কোন্ প্রকার দ্রব্যের প্রয়োজন হইবে তাহা জানা নাই। অতএব সর্ব্ববিধ বিনিময়ের প্রতিনিধি স্বরূপ মূল্যবান এবং সহজে বহনীয় এইরূপ মুদ্রার সৃষ্টি হইল। মুদ্রা কৃষি ও শিল্পজাত দ্রব্য সমূহের মূল্যের কল্পিত প্রতিনিধি মাত্র। ইহাকেই প্রকৃত সম্পত্তি জানিয়া অনেকে লক্ষ্য-ভ্রষ্ট হয়েন। যে সকল দ্রব্যে মনুষ্যের আহার বিহার, দেহ রক্ষা এবং শোভা সৌন্দর্য্য সাধিত হয়, সেই সকল দ্রব্যের আদান প্রদানই ব্যবসায় নামে পরিচিত; এবং এই আদান প্রদানের সুবিধা বিধানক্ষম ধাতু খণ্ডই মুদ্রা নামে পরিচিত। এই মুদ্রার প্রচলন হইতেই ব্যবসায়ের বিশেষ উন্নতি হইয়াছে। মুদ্রার প্রচলন না হইলে ব্যবসায় এবং সংসার যাত্রা কখনই এতদূর সুবিধাজনক হইত না। ধন্য ইহার আবিষ্কর্ত্তা।

যেখানে যে যে দ্রব্যের প্রাচুর্য্য নাই সেখানে সেই সেই দ্রব্য সরবরাহ করিতে পারিলে তথাকার অধিবাসিবর্গ যত্ন করিয়া আপনাদিগের প্রস্তুত দ্রব্যাদি কিম্বা তাহার প্রতিনিধি মুদ্রা দ্বারা তাহা লইতে আগ্রহ প্রকাশ করে। ব্যবসায়ীরা এই সরবরাহের ভার লয়েন এবং ইহার জন্য কিছু পারিশ্রমিক বা লভ্যাংশ দাবী করেন। কৃষক, শিল্পী ও ব্যবসায়ীকে সমাজের আহারদাতা ও রক্ষাকর্ত্তা বলিলেও অত্যুক্তি হইবে না।

(খ) বাণিজ্যে সম্ভ্রম।

দুঃখের বিষয় এই যে আমাদের শিক্ষার গুণে কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্যকে আমরা অত্যন্ত অবজ্ঞার চক্ষে দেখিয়া থাকি। সমাজ যে বলের সঞ্চার

করিতে চায়, কৃষক ও শিল্পী সেই বলের উৎপাদক এবং ব্যবসায়ী সেই বলের সহায়। ইহাদের কাহাকেও অবজ্ঞা করা উচিত নহে। এই তিন শ্রেণীর লোকের প্রাধান্য ও কর্ম্মদক্ষতা থাকিলে সমাজ সজীব থাকে, কিন্তু আমাদের দেশে এইক্ষণে বড় কৃষক ও শিল্পী নাই বলিলেও চলে। ব্যবসায়ী অবজ্ঞাত, তাই "নয়ন জলে বয়ান ভাসে"। সংবাদ পত্রে এবং সভাস্থলে বক্তৃতার সময় উকিল, ব্যারিষ্টার, হাকিম প্রভৃতি সকলের নিকটই ব্যবসায়ের সম্ভ্রমের কথা শুনিতে পাওয়া যায়, কিন্তু সে সব কথা তাহাদের অন্তঃস্থল হইতে যে নির্গত হয় না, তাহার প্রমাণ স্বরূপ ইহা বলা যাইতে পারে যে উক্ত বক্তারাই স্ব স্ব পুত্রদের শিক্ষাবিভাগ মনোনয়নের সময় ব্যবসায়ের কথাটা মনে করেন না। আরও দেখা যায় যে উক্ত বক্তা প্রভৃতির নিকটে ১০০৲ বেতনের কর্ম্মচারী যাইলে তিনি তাহাদের যেরূপ দৃষ্টি আকর্ষণ করিতে সমর্থ হন, একজন ১০০০৲ টাকা আয়ের ব্যবসায়ী সেরূপ পারেন না। বাল্যকালের একটী গল্প মনে পড়িতেছে। আমাদের দেশে লক্ষ্মীপূর্ণিমার রাত্রিতে ছেলেরা সং সাজিয়া থাকে, আমি একবার সং সাজিয়াছিলাম, তাহাতে আমার মাতা ঠাকুরাণী আমার প্রতি ক্রোধ প্রকাশ করিয়া বলেন যে "সং নিজে সাজিতে নাই, অন্যকে সাজাইতে হয়।" আমাদের দেশের বক্তাদের মত ও তাই। বন্ধুবান্ধবের ছেলেরা ব্যবসায় করিবে, আর তাঁহাদের নিজেদের ছেলেরা হাকিম উকিল হইবে। তাঁহাদের মতে নিতান্ত পক্ষে যদি কোন বালক লেখাপড়ায় পারদর্শী না হয়, এমন কি ১৫৲, ২০৲ টাকা বেতনের কেরাণী ও হইতে না পারে, তাহা হইলে তাহাকে ব্যবসায়ে দেওয়া যাইতে পারে। কিন্তু ভগবানের কৃপায় গভর্ণমেণ্ট এক্ষণে হিন্দুদিগকে চাকুরী দিতে সঙ্কোচিত হইতেছেন। ইহাতেও যদি সকলের শিল্প, কৃষি ও ব্যবসায়ের দিকে দৃষ্টি আকর্ষিত হয় তবে মঙ্গল, বাস্তবিক পৃথিবীতে শিল্পে, বাণিজ্যে যত সংখ্যক নিপুণ লোকের আবশ্যক হয়, রাজকার্য্যে কখনও তত সংখ্যক নিপুণ লোকের

আবশ্যক হইতে পারে না। কারণ রাজার কার্য্য অধীনস্থ প্রজার সহিত, তাহাদিগকে বেশী সন্তুষ্ট করিবার দরকার নাই, কারণ প্রতিযোগিতা নাই। বৈশ্যকার্য্যে অসংখ্য প্রতিযোগী এবং অসংখ্য প্রভু। কারণ প্রত্যেক গ্রাহককেই বিক্রয়ের সময় প্রভু ভাবিতে হয়।

আমাদের দেশে বাণিজ্য কোনও দিনই অপমানজনক বলিয়া বিবেচিত হয় নাই। ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয় ও বৈশ্য এই তিন শ্রেণীই সমাজের স্তম্ভ ছিল। বৈশ্যের কার্য্য নিন্দনীয় বলিয়া মনু কিম্বা পুরাণকারগণ কখনও নির্দ্দেশ করেন নাই। তাঁহাদের মতে বৈশ্য ও দ্বিজাতি মধ্যে গণ্য। বৈশ্যের বেদ পাঠে অধিকার ছিল, ব্রাহ্মণের পক্ষেও বৈশ্যের কার্য্য একেবারে অনবলম্বনীয় ছিল না। যে "বিশ্" শব্দ হইতে বৈশ্য শব্দ উৎপন্ন, তাহাও সভ্যতাবাচক। পরবর্ত্তীকালে ব্যবসায়ীরা মহাজন, উত্তমর্ণ ও সাধু এই সকল নামে অভিহিত হইতেন। ইহাতেও ব্যবসায়ীদের সম্ভ্রম সূচিত হইতেছে। বাণিজ্য ব্যতিরেকে ধনী হওয়া যায় না। শাস্ত্রে কোন কোন স্থলে বৈশ্য শব্দের স্থানে "ধনী" শব্দের ব্যবহার আছে।

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ" এটা পুরাতন শাস্ত্রীয় কথা বলিয়া কেহ কেহ অগ্রাহ্য করিতে পারেন; কিন্তু বাণিজ্য না হইলে ঐশ্বর্য্য হয় না, তাহা আমেরিকা, ইংলণ্ড প্রভৃতি দেশের অবস্থা আলোচনা করিলেই স্পষ্ট প্রমাণিত হয়। ফলতঃ বাণিজ্যই অর্থশালী হইবার প্রধান উপায়। সমবায় প্রথা (co-operative system) মতে ব্যবসায় চলিতে আরম্ভ করিলে ব্যবসায়ের লাভ কতক পরিমাণে কমিয়া যাইবে, কিন্তু শিল্পী, কৃষি এবং ব্যবসায়ের কর্ম্মচারীদের আয় বাড়িবে।

৩। বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয়।

[এখানে জাতিগত বৈশ্যের কথা বলা যাইতেছে না ; কিন্তু জাতিগত বৈশ্যের মধ্যে অনেকেই আমাদের আলোচ্য গুণগত বৈশ্য-শ্রেণী নিবিষ্ট। সুতরাং সাধারণতঃ জাতিগত বৈশ্যেরা ব্যবসায় সম্বন্ধে আমাদের আচার্য্য-স্থানীয়]।

আমাদের দেশের অভিভাবকগণ তাঁহাদের স্ব স্ব রুচি, অভিলাষ ও আবশ্যকতা অনুসারে বালকগণকে যে কোন ব্যবসায়ে (profession) প্রবেশ করাইয়া থাকেন ; যাহারা কাজ করিবে, তাহাতে তাহাদের রুচি আছে কি না এবং সেই কাজ করিতে যে সব গুণের আবশ্যক তাহাদের সেই সমস্ত গুণ আছে কি না তাহা ইঁহারা জানা আবশ্যক বোধ করেন না। যদি ভাগ্যগুণে উপযুক্ত লোক আত্মোপযোগী ব্যবসায়ে পড়িয়া যায় ত মঙ্গল, নতুবা ব্যবসায়ের অযোগ্য লোক কোন বিভাগে পড়িয়া গেলেই মাটি। অভিভাবকের বিভাগ মনোনয়নের দোষে সহস্র সহস্র বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ রুদ্ধ হয়। তাহাদের নিজ নিজ রুচি ও গুণানুযায়ী বিভাগে প্রবেশ করিলে হয় ত তাহারা বড়লোক হইতে পারিত। কোন কর্ম্মেরই যোগ্য নয়, এরূপ লোক সংসারে বিরল। লেখক কালেক্টরীতে ৮৲ টাকা বেতনের হেড্‌পিয়ণের পদপ্রার্থী হইয়া ও কৃতকার্য্য হইতে পারে নাই। তাহার রুচি ও প্রকৃতিগত বিভাগ ব্যবসায়ে প্রবেশ না করিলে এতদিনে তাহার বিংশতি মুদ্রার অধিক বেতন হইত না।

স্কুলে বা বাড়ীতে বালকগণের প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয় হওয়া অত্যাবশ্যক এবং তদনুসারে তাহাদের বিভাগ মনোনীত হওয়া উচিত। তাহার উপায় এই যে, বালকগণকে পর্য্যায়ক্রমে অঙ্কশাস্ত্র, সাহিত্য, রসায়ন, বিজ্ঞান, জ্যোতিষ প্রভৃতি পাঠে এবং সূত্রধর, কর্ম্মকার, স্বর্ণকার, দর্জ্জি প্রভৃতির কার্য্যে নিয়োগ করিয়া রুচি নির্ণয় করা। তদনন্তর বালক মিতব্যয়ী কি

না, ইহা সর্ব্বাগ্রে পরীক্ষা করিয়া পরে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত করা উচিত। "যার কাজ তারে সাজে, অন্য লোকে লাঠি বাজে।" ব্যবসায়ীর পক্ষে এমন সত্য কথা আর নাই। যে ব্যক্তি ব্যবসায় করিতে চাহে, ব্যবসায় তাহার "সাজিবে" কি না এইটি সর্ব্বাগ্রে দেখা কর্ত্তব্য। ব্যবসায়ে ধনাগম হয় সন্দেহ নাই, কিন্তু তাই বলিয়া পৃথিবীর যাবতীয় লোকই ব্যবসায়ী হইবার জন্য জন্মগ্রহণ করে নাই। রুচি ও প্রকৃতি অনুসারে জীবনের অবলম্বন বাছিয়া লইতে হইবে। অনেকের মতে মনু যে গুণ ও প্রকৃতি অনুসারে বর্ণাশ্রম ধর্ম্মের প্রতিষ্ঠা করিয়া গিয়াছেন, ইহার ন্যায় সূক্ষ্মদর্শিতার কার্য্য আর হইতে পারে না। উইলিয়ম পিটের মত মন্ত্রী সহসা জন্মে না, নেপোলিয়ন ও তাহার অসাধারণ প্রতিভার প্রশংসা করিয়া গিয়াছেন। কিন্তু যে পিট ইংলণ্ডের প্রধান মন্ত্রীর বেতন পাইয়াও মৃত্যুকালে পর্ব্বত প্রমাণ ঋণ রাখিয়া গিয়াছিলেন : তাঁহাকে ব্যবসায় করিতে দিলে তিনি কিরূপ কৃতকার্য্য হইতেন, তাহা বলা যায় না।

৪। বৈশ্যোচিত শিক্ষা।

বৈশ্যের অর্থাৎ ব্যবসায়ীর উপযোগী শিক্ষা দুই প্রকার ঃ—বিদ্যাশিক্ষা ও কার্য্যশিক্ষা।

(ক) বিদ্যাশিক্ষা।

বালকগণের মনোবৃত্তির স্ফূর্ত্তির যাহাতে ব্যাঘাত না ঘটে এইরূপে শিক্ষা দেওয়া উচিত, তজ্জন্য বালকগণের মন সন্তুষ্ট রাখিয়া তাহাদিগকে

পড়াশুনার দিকে বিশেষরূপ মনোযোগ দিতে বাধ্য করা উচিত। পড়াশুনায় যে বালকের যত কম মনোযোগ, তাহাকে অমনোযোগিতার আরম্ভ দেখিলেই তত শীঘ্র কার্য্যকরী শিক্ষার বিভাগ নির্ণয় করিয়া গন্তব্য পথে প্রবেশ করাইয়া দেওয়া উচিত। তাহা না করিলে বালক অনিচ্ছাসত্ত্বে বিদ্যালয়ে যাইয়া নানারূপ দুষ্টামি করিতে থাকে এবং ক্রমে ক্রমে অলস, অকর্ম্মণ্য ও দুশ্চরিত্র হইয়া পড়ে। এইরূপ দেখা গিয়াছে যে, অমনোযোগী বালকও সংসারে প্রবেশানন্তর সৎপথে থাকিয়া অনেক স্থলে বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধিধারী বালক অপেক্ষাও অধিক অর্থ উপার্জ্জন করে ও অধিক কার্য্যকর হয়। শাক্ সব্‌জির পরিত্যক্ত অংশ সমূহের দ্বারা প্রস্তুত ছেচ্‌ড়ার ব্যঞ্জন যেইরূপ উৎকৃষ্ট হয়, সেইরূপ মূর্খ বালককেও সময়ে সময়ে কোন কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্যের শ্রেণী বিশেষের উপযুক্ত হইতে দেখিতে পাওয়া যায়।

বালকগণকে কখনও অলসভাবে সময় যাপন করিতে দেওয়া উচিত নহে। কাজ না থাকিলে অনাবশ্যকীয় কাজ দেওয়া উচিত, নতুবা তাহারা কার্য্যাভাবে কুকার্য্য করিয়া থাকে।

পশ্চিম বঙ্গের অধিবাসিগণ বালকগণের যদিও বিশেষরূপ প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয় করেন না, তথাপি তাঁহারা বালকগণকে প্রায়ই এক শ্রেণীতে ৩।৪ বৎসর থাকিতে দেন না। প্রবেশিকা পরীক্ষায় কোনও বালক ২।১ বৎসর অকৃতকার্য্য হইলেই তাহাকে কোন না কোন কার্য্যে শিক্ষানবীশ নিযুক্ত করিয়া দেন।

(১) **শিক্ষক নির্ব্বাচন।**—অল্পবয়স্ক ও ক্রোধনস্বভাব ব্যক্তির দ্বারা শিক্ষকতার কার্য্য ভালরূপ সংসাধিত হয় না। ইহার জন্য বয়স্ক, ধীর ও বুদ্ধিমান্ ব্যক্তির আবশ্যক। ক্রুদ্ধ হইয়া বালককে শাসন করা উচিত নহে, কিরূপ শাসন তাহার উপযোগী, তাহা ভালরূপ চিন্তা করিয়া তবে

শাসন করা উচিত। অল্পবয়স্ক লোকের হস্তে শাসনের ভার থাকিলে বালকের বিশেষ দুঃখ পাইতে হয়।

(২) শিশুকালে শিক্ষা।—আবশ্যকমত বালককে প্রহার করিতেও হয়, কিন্তু বিনা প্রহারে যদি কাজ চলে তবে তাহার উপায় চিন্তা করা উচিত। বালক বালিকারা নূতন দোষ করিলে যত কম শাস্তি দিয়া দোষ সংশোধন হইতে পারে সেইরূপ করা কর্ত্তব্য। যাহাতে বালক পুনর্ব্বার দোষ করিবার সুযোগ না পায় তজ্জন্য বিশ্বস্তলোকের হস্তে তাহার উপর দৃষ্টি রাখিবার ভার দেওয়া বা অন্যপ্রকারে তাহাকে সেই দোষ হইতে নিরস্ত রাখা উচিত। দৃষ্টান্ত স্থলে বলিতেছি ঃ—আমার স্বর্গগত পুত্র মন্মথ ৩।৪ বৎসর বয়সের সময় কলিকাতা সিমলার বাসার নিকটস্থ সব বাড়ীতে যাইয়া ছেলেদের সঙ্গে খেলা করিত এবং মধ্যে মধ্যে অন্য ছেলেদের দেখাদেখি ঘোড়ার গাড়ীর পেছনে উঠিয়া কতকদূর যাইত। এইজন্য তাহাকে ২।১ দিন খুব প্রহার করিয়াও কোনও ফল হয় নাই। কিন্তু শ্রীহট্ট জেলার অন্তর্গত বানৈ নিবাসী রাজচন্দ্র রায় মহাশয় একজন অতিরিক্ত বাসার চাকর দিয়াছিলেন, সেই চাকরের হাতে বিশেষ কার্য্য ছিল না, সুতরাং মন্মথকে সঙ্গে রাখার কাজ তাহাকে দিলাম। সেই চাকরটী একমাস আন্দাজ থাকিয়া পরে চলিয়া যায়, কিন্তু সেই সময় হইতে মন্মথের অভ্যাস পরিবর্ত্তন হইয়া গেল, সে আর কোথাও যাইত না।

(৩) উপাধিহীন ভদ্রলোক। আজ কাল আমাদের দেশে হাকিম, ব্যারিষ্টার, মোক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, উকিল, ডাক্তার এবং অধিক বেতনভোগী কেরাণীগণও সম্ভ্রান্ত শ্রেণী বলিয়া গণ্য। ঐ সমস্ত পদ পাইতে হইলে বিশ্ববিদ্যালয়ের কতিপয় উপাধি প্রাপ্ত হওয়া আবশ্যক। ঐ সমস্ত উপাধি অল্প লোকের ভাগ্যেই ঘটে। তজ্জন্য উক্ত পদসমূহ প্রাপ্ত হওয়াও সকলের পক্ষে সম্ভব নহে। সুতরাং বিশ্ববিদ্যালয়ের উক্ত কঠিন পরীক্ষায় যাহারা উত্তীর্ণ হইতে পারে না, সমাজে তাহাদের একরূপ স্থান

নাই বলিলেও অত্যুক্তি হয় না। উক্ত পরীক্ষা সমূহে কৃতকার্য্য হওয়ার গুণব্যতীত, মানবের যে অন্য গুণ থাকিতে পারে এবং বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধি লাভই যে মানব জীবনের একমাত্র লক্ষ্য নহে, তাহা আমাদের ভদ্র সমাজ জ্ঞাত নহেন। হাকিম, উকিলের পদ ব্যতীত সমাজে যে আরও উচ্চ পদসমূহ বর্ত্তমান রহিয়াছে, তাহা জ্ঞাত না থাকায় অনেকেই ৫।৭ বার একই পরীক্ষা দিয়া স্বাস্থ্য নষ্ট করিয়া থাকে।

(৪) পরীক্ষা পদ্ধতি। ভালরূপ বিদ্যাশিক্ষা করা বুদ্ধিমান ও মেধাবী লোকের অতি পরিশ্রমসাধ্যকার্য্য, কিন্তু ইহার যাবতীয় শাখা ও বিভাগ শিক্ষা করিবার উপযুক্ত মেধা ও বুদ্ধি সকল বালকের থাকে না। তজ্জন্য পরীক্ষার অন্যান্য বিভাগে বিশেষ ব্যুৎপত্তি থাকা স্বত্বেও কোনও এক বিভাগে কৃতকার্য্য হইতে না পারিলে বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ একেবারে রুদ্ধ হইয়া যায়। এই বিষম পরীক্ষা পদ্ধতি উঠিয়া না গেলে বালকদের শিক্ষা ও স্বাস্থ্যের বিশেষ ক্ষতি। যদিও আজকাল বিশ্ব-বিদ্যালয়ের কর্ত্তৃপক্ষগণ পরীক্ষার বিষয় সমূহ নির্ব্বাচনে বালকগণের কথঞ্চিৎ সুবিধা বিধান করিয়া দিয়াছেন, কিন্তু ইহাও বালকগণের পক্ষে বিশেষ উপযোগী হয় নাই। পরীক্ষার যে কোন এক বিষয় শিক্ষা বালকগণের ইচ্ছাধীন রাখিয়া পরীক্ষা দিবার অনুমতি দিলে তাহাদিগের বিশেষ সুবিধা হয়। ইহাতে যে বালকের যে বিষয়ে বিশেষ অনুরাগ থাকে, সে তাহাই ভালরূপ শিক্ষা করিয়া সেই বিষয়ের উন্নতিতে যত্নবান্ হয়; নচেৎ বিশ্ব-বিদ্যালয়ের আধুনিক নিয়মানুসারে যে বিষয়ে তাহার কোনও অনুরাগ নাই বা যে বিষয় তাহার বোধগম্য হয় না, সেই সব বিষয় কণ্ঠস্থ করিয়া কোন প্রকারে সে পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হয়। ইহা শারীরিক ও মানসিক বিশেষ অনিষ্টজনক। পরীক্ষার ৩।৪ বিষয়ের শিক্ষা বালকগণের সম্পূর্ণ ইচ্ছাধীন হওয়া উচিত। উক্ত চারি বিষয়ের মধ্যে কোনও বালক যদি মাত্র ৩ বিষয় বা ২ বিষয় শিক্ষা করিয়া, সমষ্টিতে পাসের উপযোগী নম্বর প্রাপ্ত হয়, তবে

তাহাকে পাস করিয়া দেওয়া উচিত। প্রশংসা পত্রে কোন্ বিষয়ে কত নম্বর পাইয়াছে তাহা লিখিয়া দিলেই কর্ম্মচারী নিযুক্তকারীর পক্ষে অসুবিধা থাকে না।

(৫) লেখাপড়া শিখিবার আবশ্যকতা। ফলতঃ সকলের পক্ষেই লেখাপড়া শিক্ষা বিশেষ আবশ্যক। কোনও বিষয় উৎকৃষ্টরূপে করিতে যাইলেই যে পরিমাণ বুদ্ধির আবশ্যক তাহা একমাত্র লেখাপড়া দ্বারাই বর্দ্ধিত ও মার্জ্জিত হইতে পারে। অধিকন্তু উচ্চশিক্ষিত ও ব্যবসায়োপযোগী গুণযুক্ত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইলে তিনি যেরূপ সম্ভ্রম প্রাপ্ত হন, সেরূপ অশিক্ষিত ব্যবসায়ীর ভাগ্যে ঘটে না। সম্ভ্রম বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গেই আয় বৃদ্ধিও হইয়া থাকে।

(৬) লেখাপড়া শিক্ষার দোষ। পাশ্চাত্য প্রথায় উচ্চ-শিক্ষিত লোকের ব্যবসায় আরম্ভ করার পথে অনেক অন্তরায় রহিয়াছে। কারণ উচ্চশিক্ষার দরূণ তাঁহাদের চালচলন বড় হয়; সুতরাং তাঁহাদের অধিক আয়ের প্রয়োজন; বেশী আয় করিতে হইলে অধিক মূলধনের আবশ্যক; অধিক মূলধনে অধিক ক্ষতির সম্ভাবনা। কাজে কাজেই যাঁহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের শক্তি আছে তাঁহারা অধিক ক্ষতির ভয়ে পশ্চাৎপদ হয়েন; এবং যাহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের সামর্থ্য নাই তাঁহারা ও দুরবস্থা বশতঃ বৃহৎ ব্যবসায়ের সংকল্প ত্যাগ করিতে বাধ্য হয়েন। আর এই উভয় পক্ষই উচ্চশিক্ষিত হওয়ার দরূণ অল্প-আয়-বিশিষ্ট অথচ গুরুতর পরিশ্রম সাপেক্ষ ক্ষুদ্র ব্যবসায়কে অবজ্ঞার চক্ষে দেখেন। বিশেষতঃ উপযুক্ত আয়-বিশিষ্ট চাকুরীর পথ সম্মুখে উন্মুক্ত থাকায় তাঁহারা তাহাই অবলম্বন করেন। বস্তুতঃ ব্যবসায়ে উচ্চশিক্ষার বিশেষ আনুকূল্য করিবার শক্তি থাকা সত্ত্বেও ইহা অনেকস্থলে ব্যবসায়ের প্রতিকূল হইয়া পড়িয়াছে।

ব্যবসায়ীর পক্ষে চিঠি ও টেলিগ্রাম্ প্রভৃতি লেখা ও পড়ার

উপযুক্ত পরিমাণে ইংরাজী শিক্ষা করা নিতান্ত আবশ্যক; এবং রেল্ ও ষ্টীমার কোম্পানি প্রভৃতি ও গবর্ণমেণ্টের সহিত বিষয়কার্য্য চালাইবার জন্য ও ইংরাজী জানা আবশ্যক, কারণ তাঁহাদের কার্য্য ইংরাজী ভাষায় চলে।

(৭) অল্প বিদ্যা ভয়ঙ্করী। কৃষক, সূত্রধর প্রভৃতি শ্রেণীর বালকগণ ইংরেজী বিদ্যালয়ে উচ্চশিক্ষা লাভ করিয়া উচ্চপদ পাইলে তাহাদের ভালই হয়; কিন্তু যাহারা অল্প বিদ্যাশিক্ষা করে, অথচ নিজেদের জাতিগত ব্যবসায়ে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ থাকে, তাহাদের দুর্দ্দশার সীমা থাকে না। তাহারা রীতিমত বিদ্যা না জানায় চাকুরীও পায় না, অধিকন্তু পিতৃ-পিতামহাদির ব্যবসায় জানা না থাকায়ও তাহা করিতে লজ্জা বোধ করায় তাহাদের অন্ন হয় না। তাহারা যদি বিদ্যাশিক্ষার সঙ্গে সঙ্গে স্ব স্ব ব্যবসায় শিক্ষা করিত, তবে বিদ্যার সাহায্যে নিজেদের জাতীয় ব্যবসায়ে তাহাদের সমব্যবসায়ী লোকেদের অপেক্ষা অধিক উন্নতি করিতে পারিত।

(খ) কার্য্যশিক্ষা।

পুস্তক পাঠে ব্যবসায় কার্য্য শিক্ষা হয় না। ব্যবসায়ীর নিকট চাকুরি করিয়া বা শিক্ষানবিশ থাকিয়া ব্যবসায় কার্য্য শিক্ষা করিতে হয়। বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট লোক শিখিয়া ব্যবসায় করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা; তবে দৈবদুর্ব্বিপাক অনিবার্য্য।

(১) সাধারণতঃ ব্যবসায়ীর পক্ষে নিম্নলিখিত বিষয়গুলি শিক্ষা করা কর্ত্তব্য :—(১) সামান্যরূপ সূত্রধরও ঘরামীর ও সেলাই কাজ জানা আবশ্যক; কারণ এই সব কাজের লোকদিগকে আবশ্যকমত পাওয়া যায় না, এবং সামান্য দরকার হইলে আসিতে চায় না, আসিতে চাহিলেও দাম অনেক চায় এবং তাহাদিগকে ডাকিতে ও দরদস্তুর করিতে অনেক কষ্ট পাইতে হয়, নিজে কাজ জানা থাকিলে তাহার সিকি সময়ে কাজ হইয়া যায়

(২) নিম্নলিখিত গ্রন্থিবন্ধনগুলি শিক্ষণীয়,—যথা ঃ—ফাঁস, আন্ধা, বড়ি, বোতল এবং বামনা ইত্যাদি।

(৩) সন্তরণ, দ্বিচক্র যানারোহণ (biking), অশ্বারোহণ এবং বৃক্ষারোহণে পটুতা অনেক সময়ে অত্যন্ত বিপদ হইতে রক্ষা করে।

(৪) সন্তরণ শিক্ষার সহজ উপায় ঃ—দুটী খালি কেরোসিনের টিন মুখ বন্ধ করিয়া এক গাছ দড়িদ্বারা এমন ভাবে বাঁধিবে যেন উভয় টিনের মধ্যে অৰ্দ্ধ হাত দড়ি থাকে। কটিদেশের নীচে রাখিয়া সাঁতার কাটিলে ভয়ের আশঙ্কা থাকে না ও সহজে সাঁতার শিক্ষা করা যায়।

(৫) বর্ণানুক্রমিক তালিকা। বর্ণানুক্রমিক ক্রমে তালিকা প্রস্তুতের সহজ উপায় ঃ--প্রথম সমান আকারে কতকগুলি কাগজ খণ্ড খণ্ড করিয়া কাটিয়া লইতে হইবে। কাগজগুলি মোটা হইলে সুবিধা হয়। তৎপর এইগুলির এক একটীতে এক একটী দ্রব্যের নাম লিখিতে হইবে। এই কাগজের খণ্ডগুলি বর্ণানুক্রমিক সাজাইয়া সূতা দিয়া গাঁথিয়া নিলেই বর্ণানুক্রমিক তালিকা হইবে।

(৬) কাগজ গণিবার সহজ উপায়। কাগজের সংখ্যা বা পুস্তকের পত্র গণিবার জন্য কাগজ বিস্তার করিয়া (ছড়াইয়া) গণিবার সহজ উপায় দপ্তরীর নিকট হইতে শিক্ষা করা কর্ত্তব্য, ইহা সর্ব্বদা প্রয়োজনীয়।

(৭) বাক্সের উপর বা চটের উপর নাম লেখার সহজ উপায় মার্কামেন হইতে শিক্ষণীয়।

(৮) টাকা দেখিয়া বা অন্ততঃ বাজাইয়া ভালমন্দ চেনা ব্যবসায়ীর পক্ষে নিতান্ত আবশ্যক।

(৯) হিন্দি বলা ও পড়া শিখিলে অনেক উপকার হয়, কারণ ভারতবর্ষের সর্ব্বত্রই হিন্দিভাষা প্রচলিত আছে।

(১০) সামান্য রকম রান্না ও ইহার আনুষঙ্গিক কার্য্যগুলি জানা আবশ্যক, যথা ঃ—মাছকুটা, মসলা বাটা ইত্যাদি।

(১১) Physiognomy.

(অর্থাৎ চেহারা দেখিয়া মানবের প্রকৃতি নির্ণয় করিবার বিদ্যা)।

ব্যবসায়ীর সর্ব্বদাই নূতন লোকের সহিত ব্যবসায় করিতে হয়, সেই লোক সৎ, বুদ্ধিমান্, এবং কর্ম্মঠ কি না জানা সর্ব্বদাই আবশ্যক হয়, এই বিদ্যা জানা থাকিলে তাহাকে দেখিবামাত্রই তাহার কতক বুঝা যায়। ইহার কিছু কিছু যদিও অনেকেই জানেন, কিন্তু ইহাই যে একটা শাস্ত্র এবং এই বিষয়ে গ্রন্থ আছে তাহা অনেকে জানেন না।

৫। বৈশ্যোচিত গুণ।

(ক) অর্থ ব্যবহারের জ্ঞান, (খ) লাভালাভ বোধ, (গ) অধ্যবসায়, তন্ময়তা, জেদ ও শ্রমশীলতা, (ঘ) কার্য্যতৎপরতা, (ঙ) ব্যবস্থাপন (discipline), (চ) শৃঙ্খলা, (ছ) পরিচ্ছন্নতা, (জ) মিষ্টভাষিতা, অল্প-ভাষিতা ও মৃদাদোষহীনতা, (ঝ) অহঙ্কার শূন্যতা (ঞ) ধৈর্য্যশীলতা ও ক্রোধহীনতা, (ট) বুদ্ধি, (ঠ) মেধা, (ড) সততা ইত্যাদি।

এই সকল গুণের অধিকাংশ জন্মগত, তবে ইহাদের সমস্ত গুলিকে শিক্ষা ও অভ্যাস দ্বারা কিয়ৎপরিমাণে বর্দ্ধিত করা যাইতে পারে। বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট শিক্ষিত ব্যক্তিগণ ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় করিতে আরম্ভ করিলে এবং বিধিমত কার্য্য করিলে অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা খুব অল্প। ইদানীং অনেক শিক্ষিত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইতেছেন বটে, কিন্তু তাহাদের মিতব্যয়িতা, শ্রমশীলতা প্রভৃতি নিতান্ত প্রয়োজনীয় ব্যবসায়োপযোগী গুণ সকল আছে কি না তাহা তাঁহারা পূর্ব্বে বিবেচনা না করিয়া ব্যবসায় করিতে যাওয়ায় অনেকেই অকৃতকার্য্য হন ও ব্যবসায়ের উপর অযথা দোষারোপ করিয়া থাকেন।

যিনি যে ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা করেন, ব্যবসায় করিবার পূর্ব্বে তাঁহাকে সেই বিষয়ে শিক্ষানবীশ হওয়া আবশ্যক। এজন্য তাঁহার কোন

ব্যবসায়ীকে গুরুপদে বরণ করিয়া তাঁহার নিকট হইতে শিক্ষা গ্রহণ করিতে হইবে। এই সম্বন্ধে এই অন্তরায় যে অনেক ব্যবসায়ী শিক্ষানবীশকে ব্যবসায় শিখাইতে স্বীকৃত হন না। তাহার একমাত্র কারণ এই যে এই সকল শিক্ষানবীশেরাই অনেক স্থলে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়া গুরুর ব্যবসায়ের সমস্ত অনিষ্টসাধন করিতে যত্নবান হন। এইরূপ ব্যবহার না করিলে ব্যবসায় শিক্ষা দিতে কাহারও বিশেষ আপত্তি থাকিত বলিয়া বোধ হয় না। বাস্তবিক গুরুর ক্ষতি না করিয়া তাঁহারা নিজেদের উন্নতি যে করিতে না পারেন এমত নহে; তবে গুরুর অনিষ্ট করিয়া নিজের উন্নতি করা সহজ বিবেচনা করিয়া তাহারা এই কার্য্যে প্রবৃত্ত হন। এইরূপ করা নিতান্ত অবৈধ ও অন্যায়। প্রথমে শিক্ষানবিশ ভাবে প্রবেশ করিবার সময় যে কত অনুরোধ ও অনুনয় করিয়া গুরুগৃহে প্রবেশ করিয়াছিল এবং কার্য্যকালে গুরুর কত লোকসান করিয়া যে কার্য্য শিখিয়াছে তাহা ভুলিয়া যায়।

(ক) অর্থ ব্যবহারের জ্ঞান।

যে ব্যক্তি আয় অপেক্ষা নিতান্ত অল্প ব্যয় করে তাহাকে কৃপণ, যে আয়ের অনুযায়ী ব্যয় করে তাহাকে মিতব্যয়ী এবং যে আয় অপেক্ষা অতিরিক্ত ব্যয় করে তাহাকে অমিতব্যয়ী বলা হয়। অর্থ ব্যবহার সম্বন্ধে বাঁধা ধরা নিয়ম বলা শক্ত কথা। আমার বোধ হয় আমার নিজেরই এই সম্বন্ধে অটল মত থাকে না, সময় সময় পরিবর্ত্তিত হয়। তথাপি কত টাকা আয় হইলে এবং পারিবারিক কোন্ অবস্থায় কত টাকা কোন্ বিষয়ে ব্যয়, কত টাকা সঞ্চয় বা কত টাকা ঋন করা যাইতে পারে ইহা আয়ের হ্রাস বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে যথাসম্ভব নির্ণয় করা আবশ্যক। যদিচ সঞ্চয় অত্যাবশ্যকীয় তথাপি মনে রাখিতে হইবে যে অর্থ ব্যবহারের জন্যই অর্জ্জন করা হয়। সুতরাং নিজের বা পারিবারিক বিশেষ অভাব উপেক্ষা

করিয়া সঞ্চয় করা উচিত নহে। আয়-বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যয় ও সাধারণত বৃদ্ধি হইয়া থাকে এবং তাহা করাও উচিত নতুবা অর্থের সদ্ব্যবহার হয় না। কিন্তু যে পরিমাণে আয় বাড়িবে সেই পরিমাণে ব্যয় বৃদ্ধি করা উচিত নহে, কারণ সঞ্চয়ও তদনুসারে বৃদ্ধি করিতে হইবে। ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ে লাভ বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে প্রায়ই খরচ ও বৃদ্ধি করিয়া থাকেন। কিন্তু ভারতীয় পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা অধিকাংশ ক্ষেত্রেই লাভ বৃদ্ধি অনুসারে খরচ না বাড়াইয়া কেবল মাত্র সঞ্চয়ই করিয়া থাকেন, এবং তাঁহাদের মৃত্যুর পর তাঁহাদের উত্তরাধিকারীগণ উক্ত সঞ্চিত অনায়াসলব্ধ অর্থ অপব্যয় করিতে থাকে। "আয়ের সময় পয়সাকে টাকা এবং ব্যয়ের সময় টাকাকে পয়সা ভাবিবে" ইহা পুরাতন বিচক্ষণ ব্যবসায়ীদের মত।

এই সম্বন্ধে একটি পুরাতন প্রস্তাব আছে ঃ—এক বণিকের ঘরে কোন জমিদারের এক বুদ্ধিমতী কন্যার বিবাহের প্রস্তাব হইলে কন্যা অত্যন্ত দুঃখিতা হইয়াছিল। কারণ ইতিপূর্ব্বে সেই বংশের কোন কন্যার বণিকের ঘরে বিবাহ হয় নাই ; কিন্তু পিতার ইচ্ছামতে বিবাহ হইয়া গেল, এবং কন্যা শ্বশুরালয়ে গেল। একদিন কতগুলি মাছি তৈলে পড়িয়া রহিয়াছে, এবং সেই মাছি গুলি টিপিয়া তৈল বাহির করা হইতেছে। ইহা দেখিয়া কন্যার পূর্ব্বসংস্কার দৃঢ় হইল এবং ভাবিল যে তাহাকে বাস্তবিকই অতি কৃপণের ঘরে বিবাহ দেওয়া হইয়াছে, এইখানে তাহার ভোগবিলাসের অনেক কষ্ট হইবে। এই বিষয় চিন্তা করিতে করিতে তাহার মাথা গরম হইয়া শিরঃপীড়া উপস্থিত হইল। তাহার চিকিৎসার জন্য সুবিজ্ঞ বৈদ্য আসিয়া পীড়ার কারণ অনুসন্ধানে আর কিছুই জানিতে পারিলেন না, শুধু মাছি হইতে তৈল বাহির করিতে দেখাই রোগের কারণ অনুমান করিলেন, এবং সেই অনুমানের উপর নির্ভর করিয়া এক সের সাচ্চা মুক্তা চূর্ণ করিয়া কন্যার সম্মুখে রাখিতে ব্যবস্থা করিলেন। মুক্তা চূর্ণ করিতে আরম্ভ

করিলেই কন্যায় শিরঃপীড়া আরোগ্য হইতে লাগিল, এবং চূর্ণ করা শেষ হইলেই পীড়া একবারে আরোগ্য হইয়া গেল। কারণ কন্যা বুঝিল যে তাহার শ্বশুর দ্রব্যাদি সংরক্ষণে কৃপণ হইলেও আবশ্যকীয় ব্যয়ের সময় জমিদার অপেক্ষাও অধিকতর মুক্তহস্ত।

অনেক সময় দেখা যায় যে অমিতব্যয়ী প্রতিবাসীর দৃষ্টান্তে মিতব্যয়ী ব্যক্তিও আয় অপেক্ষা অধিক ব্যয় করিয়া ফেলেন। এই সব ক্ষেত্রে প্রায়ই আর্থিক অবস্থানভিজ্ঞ স্ত্রীপুত্রের অভিলাষ পূর্ণ করিতে যাইয়া এইরূপ বিপদ ঘটিয়া থাকে। দৃষ্টান্তস্বরূপ বলিতেছি অল্প বেতনভোগী অথচ অমিতব্যয়ী ও দূরদৃষ্টিবিহীন প্রতিবাসীগণ তাহাদের স্ব স্ব স্ত্রীপুত্রকে অনাবশ্যকীয় মনোরঞ্জক ও অল্পকালস্থায়ী দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতেছে দেখিলে অধিক আয়শীল অথচ মিতব্যয়ী ব্যক্তির স্ত্রী পুত্রেরা উক্তবিধ দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতে গৃহস্বামীকে অনুরোধ ও আবশ্যক হইলে অনুযোগও করিয়া থাকেন। এ সব ক্ষেত্রে টাকা হাতে রাখিয়া স্ত্রী পুত্রের ইচ্ছার বিপরীতে কার্য্য করা অত্যন্ত কঠিন। এইরূপ অপব্যয় হইতে সাবধান না হইতে পারিলে অর্থস্বাচ্ছল্য হয় না এবং দুঃখ পাইতে হয়। উপার্জ্জনকারী ব্যবসায়ে বা অন্যরূপে যত ধনই উপার্জ্জন করুক না কেন মিতব্যয়ী না হইলে তাহার কখনও অর্থস্বাচ্ছল্য হয় না।

আয় অপেক্ষা বেশী ব্যয় করা কখনও উচিত নহে, কষ্ট সহ্য করা উচিত, কিন্তু ঋণ করা উচিত নহে। বিশেষতঃ যে ঋণ পরিশোধ করিবার ক্ষমতা নাই সেরূপ ঋণ ও চুরি প্রায় একই কথা। যে ঋণ পরিশোধ করিবার সাধ্য নাই সেই ঋণ যদি বন্ধুগণ কৃপাপরবশ হইয়া কোনও কঠিন রোগের বিশেষ আশাপ্রদ চিকিৎসার জন্য দানস্বরূপ প্রদান করেন তাহা হইলে ইহা গ্রহণ করা অন্যায় নহে। কখনও সক্ষম হইলে ঋণ শোধ করা যাইবে তাহা না হইলেও সামাজিক অন্যায় বা পাপের কারণ নাই। কিন্তু বিবাহ এবং শ্রাদ্ধাদির জন্য ঋণ করা অত্যন্ত অন্যায়,

কারণ হিন্দু শাস্ত্রকারগণ নির্দ্দেশ করিয়াছেন যে ঋণশোধ দেওয়া ব্যতীত ঋণ পাপের প্রায়শ্চিত্ত নাই।

এই সকল অবস্থায় যাহারা টাকা ধার দেয়, তাহাদের অনেকেই ভাল লোক নহে, ঋণ দানের অন্তরালে খাতকের বাড়ীঘর আত্মসাৎ করাই তাহাদের প্রধান উদ্দেশ্য থাকে। ইহারা অমিতব্যয়ের পরামর্শ ও প্রশ্রয় দিয়া প্রতিবাসীর সর্ব্বনাশের চেষ্টা করে।

"ঋণং কৃত্বা ঘৃতং পিবেৎ" ঋণ করিয়া ঘি খায় এইরূপ লোকও অনেক আছে এবং অন্যের দুঃখ দেখিলে এইরূপ কাতর হয় যে আপনার ভালমন্দ বিচার করিবার ক্ষমতা থাকে না এমন উদারতাও দেখা গিয়া থাকে। লক্ষ্মীছাড়া হইলেও ব্যবসায় হয় না এবং উদার হইলেও ব্যবসায় হয় না। যে ব্যবসায়ে প্রথম প্রবেশ করিয়াছে তাহার পক্ষে উদারতা এবং সর্ব্বসময়েই ব্যবসায়ীর পক্ষে অমিতব্যয়িতা ঘোরতর অনিষ্টজনক।

যাহাকে জিনিষ কিনিয়া ও সেই জিনিষ বিক্রয় করিয়া তাহা হইতে দুই পয়সা লাভ ও তদ্দ্বারা অর্থ সঞ্চয় করিতে হইবে তাহার পক্ষে হিসাবী হওয়া কত প্রয়োজন তাহা সকলেই বুঝিতে পারেন। সুতরাং ব্যয় বিষয়ে সাবধান না হইলে ব্যবসায় চলিতে পারে না। যিনি অনেক মূলধন লইয়া বড় ব্যবসায় করিতে চাহেন তাঁহাকেও হিসাবী হইতে হইবে, কারণ হিসাবের উপরই লাভ, যাহাতে চারি পয়সা আসিতে পারে এইরূপ বুঝা যায় তাহাতে দুই পয়সা ব্যয় করা যাইতে পারে। কিন্তু ব্যবসায়ে অকারণ খোলা হাত দেখাইলে দুইদিনে সব উড়িয়া যায়। ফলতঃ যে সকল গুণ থাকিলে ব্যবসায়ী হওয়া যায়, **মিতব্যয়িতাই** ইহাদের সর্ব্বপ্রধান।

মিতব্যয়িতার প্রচারক। সংসারে অর্থাভাবে যত লোক কষ্ট পায় তন্মধ্যে অধিকাংশেরই কারণ অমিতব্যয়িতা। আমার বিশ্বাস বঙ্গদেশীয় কৃষকগণ মিতব্যয়ী হইলে তাহাদিগকে দুর্ভিক্ষের যন্ত্রণায় কষ্ট

পাইতে হইত না। খৃষ্টান এবং ব্রাহ্মগণ ধর্ম্ম প্রচারের জন্য বহু অর্থব্যয় করিয়া থাকেন, মিতব্যয়িতা প্রচারের জন্য তাহার কতক অর্থ ব্যয় করিলে বিশেষ উপকার হইত।

অপচয়। টাকা, কড়ি এবং মূল্যবান জিনিষগুলি মালিক এবং অধিকাংশ কর্ম্মচারীরাই যত্নে রক্ষা করে এবং বৃহৎ বৃহৎ ব্যাপারের ব্যয় সংক্ষেপ করে। অল্প মূল্যের দ্রব্যাদির যত্ন কর্ম্মচারীরা প্রায়ই কম করে। মালিক যদি সেই ক্ষেত্রে উক্ত দ্রব্যাদির রক্ষা ও ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ব্যাপারে ও ব্যয় সংক্ষেপ না করেন তবে অপচয় হইয়া থাকে এবং তিলে তিলে তাল প্রমাণ ক্ষতি হয়। ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ব্যাপারের প্রতি দৃষ্টি রাখা আবশ্যক। আমাদের গবর্ণমেন্ট সামান্য সামান্য অব্যবহার্য্য জিনিষ বিক্রয় করিয়া প্রভূত আয় করিয়া থাকেন।

খরচের মাত্রা (style of living) ব্যবসায়ীর খরচের মাত্রা যথাসম্ভব কম হওয়া উচিত; কারণ আগামী মাসে বা বর্ষে কি আয় হইবে জানা নাই। আয় অনুসারে খরচ না করিলে লোকসান হইবার সম্ভাবনা। মূলধন বৃদ্ধি বিষয়ে সর্ব্বদা দৃষ্টি রাখা উচিত, কারণ মূলধন বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যবসায় বড় হয় ও ভবিষ্যতে আয় বাড়ে।

অধিকাংশ কর্ম্মোপজীবিগণ তাহাদের সমস্ত আয় খরচ করিয়া ফেলেন, কেহ কেহ বা ঋণও করেন। যাহারা সাধারণ জীবনযাত্রা নির্ব্বাহের জন্যই ধার করেন, আকস্মিক বিপদে তাঁহাদের দুর্গতি চিরকাল। আহারের বা ব্যবহারের দ্রব্যাদি সস্তা হইলে তাঁহারা অতিব্যয় করিয়া থাকেন; ৵০ দুই আনা সের হিসাবে দুগ্ধ কিনিতে যাইয়া দর সস্তা দেখিলে অর্থাৎ /০ এক আনা হিসাবে সের হইলে /৪ চারি সের দুগ্ধ ক্রয় করেন। তাহা না করিয়া /১ সের ক্রয় করাই উচিত। অন্ততঃ /২ দুই সের খরিদ করিতে পারেন অর্থাৎ তাহাদের বজেটের (ব্যয়ের নির্দ্দিষ্ট সীমার) মধ্যে থাকা কর্ত্তব্য। তবে তাহারা এইরূপও করিতে পারেন যে সস্তার দিনে

/৪ সের দুগ্ধ ক্রয় করিয়া অন্য দিনে দুগ্ধ না কিনিতে পারেন, কিন্তু তাহাতে স্বাস্থ্য ঠিক থাকে না।

প্রত্যেক চাকুরিয়ারই তাহার আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করা উচিত। প্রথম বয়সে অল্প আয়ের সময় যাহারা সঞ্চয় করিতে না পারে তাহারা শেষ বয়সে বেশী আয়ের সময়ও প্রায়ই সঞ্চয় করিতে পারে না। কোন কোন শ্রেণীর সংসারত্যাগী পুরুষদেরও একদিন, এক মাস বা এক বৎসরের খাদ্য সঞ্চয় করিবার বিধি আছে।

আজকাল হিন্দুসমাজের পক্ষে প্রচলিত বিবাহ শ্রাদ্ধাদির ব্যয় নির্ব্বাহ করিয়া অর্থাদি সঞ্চয় করা একরূপ অসম্ভব। অধিক বিত্তশালী লোকেরা সহজে বিবাহ শ্রাদ্ধাদিতে যেরূপ ব্যয় করিতে পারেন, লৌকিকতা রক্ষার অনুরোধে সেইরূপ ভাবে কার্য্য নির্ব্বাহ করিতে যাইয়া মধ্যবিত্ত শ্রেণীর অনেককেই সর্ব্বস্বান্ত হইতে দেখা যায়। যাহারা বিবাহ শ্রাদ্ধাদিকালে অধিক অর্থ ব্যয় করিতে ইচ্ছা করেন। তাঁহারা যদি উক্ত কার্য্যাদিতে যথাসম্ভব অল্প ব্যয় করিয়া কার্য্য সম্পন্ন করেন, তাহা হইলে সমাজের অন্য লোকেরাও অল্প খরচ করিয়া স্ব স্ব কার্য্য অল্পব্যয়ে নির্ব্বাহ করিতে পারেন। যদি তাঁহাদের ব্যয় বাহুল্য করিয়া আমোদ করিবার ইচ্ছা প্রবল থাকে তবে তাঁহারা বিবাহাদিতে ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া নূতন পর্ব্ব অর্থাৎ তুলাপুরুষ, সর্ব্বজয়াব্রত, পঞ্চাগ্নি প্রভৃতি করিয়া যদি সেই উপলক্ষে বন্ধুবান্ধব লইয়া আমোদ প্রমোদ করেন ও দীন দরিদ্রকে অন্নাদি দান করেন তবে তাঁহাদের প্রতিবাসীরা তাঁহাদের অনুকরণ করিতে প্রয়াসী হয় না। অপব্যয়ীর আয় যত বেশী হউক না কেন ব্যয়ও বেশী হইবে, সঞ্চয় থাকিবে না।

অলক্ষিত সঞ্চয়। যাঁহারা আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করিয়াও অকুলান বশতঃ তাহাতে কৃতকার্য্য হন না, তাঁহারা অন্য এক উপায়ে ব্যয়ের কিঞ্চিৎ অংশ বাচাইতে পারেন। ইহাতে তাঁহাদের সাংসারিক অত্যাবশ্যকীয় অভাবও থাকিয়া যায় না, অধিকন্তু কিছু কিছু

সঞ্চয়ও হইয়া থাকে। দৃষ্টান্তস্বরূপ ইহা প্রদর্শন করা যাইতে পারে যে, যে ব্যক্তির ২৫৲ টাকা মাত্র মাসিক আয় অথচ সমস্তই ব্যয় করিয়া ফেলেন কিছুই সঞ্চয় করিতে পারেন না তিনি ইচ্ছা করিলে অক্লেশে চারি আনা সেভিংস ব্যাঙ্কে বা অন্যত্র মাসে মাসে জমা রাখিতে পারেন। যাঁহারা সদনুষ্ঠানে কিছু কিছু দান করিতে অভিলাষ করেন অথচ সংসারের অনাটন বশতঃ পারেন না তাঁহারাও উল্লিখিত উপায় দ্বারা স্বাভিলাষ পূর্ণ করিতে পারেন।

অলক্ষিত সঞ্চয়ের পুরাতন প্রথা। মধ্যবিৎ ও দরিদ্র গৃহস্থ-পত্নীগণ পাকের পূর্ব্বে দিবসের আহার্য্য দ্রব্যাদি অত্যল্প মাত্রায় ভিন্ন ভিন্ন পাত্রে সঞ্চয় করিয়া যান, সময়ে তাহাতে বিশেষ উপকার হয় এবং অতিথি অভ্যাগত আসিলে গৃহে দ্রব্যাদি না থাকিলেও উক্ত সঞ্চিত দ্রব্যাদি দ্বারা তাহার সৎকার করিতে পারেন।

মিতব্যয়িতার পরীক্ষা। এণ্ড্রু কার্ণেগীর নাম সকলেই শুনিয়া থাকিবেন। তিনি ব্যবসায় করিয়া এত অর্থ উপার্জ্জন করিয়াছেন যে শিক্ষা বিস্তারের জন্য অকাতরে লক্ষ লক্ষ টাকা ব্যয় করিতেছেন। ইঁহার উপদেশ এই যে, যে বালককে ২৲ টাকা দিলে এক মাস পরে সেই দুই টাকা বাহির করিতে পারে, তাহাকেই ব্যবসায় করিতে মূলধন দেওয়া যাইতে পারে।

বালকদিগকে সমান পরিমাণ ভাত ও তাহার উপযুক্ত ব্যঞ্জন দিয়া ২।৪দিন দেখিলেই বুঝিতে পারিবে শেষ সময় কাহার ব্যঞ্জন কি ভাত বেশী থাকে। ভাত বেশী থাকিলে অমিতব্যয়ী, ব্যঞ্জন বেশী থাকিলে মিতব্যয়ী বুঝিবে।

আমাদের গ্রামে একজন নিরক্ষর রজক বাস করিত, ঋণদান করা তাহার ব্যবসায় ছিল। কোনও লোক তাহার নিকটে টাকা ধার চাহিতে গেলে সে খাতককে তামাক খাওয়ার জন্য অনুরোধ করিয়া এক কলিকা-

স্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিতে দিত। সেই সময় ঋণপ্রার্থী দেড় কলিকা তামাক সাজিলে তাহাকে টাকা ধার দিত না, কারণ সে মিতব্যয়ী নহে, সে ঋণ পরিশোধ করিতে পারিবে না। সে এক কলিকা-স্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিয়াছে, অতএব ১৲ টাকা স্থলে ১৷৹ টাকা খরচ করিবে। অল্প বিষয়ে যাহারা অমিতব্যয়ী তাহারা বৃহৎ বিষয়েও অমিতব্যয়ী হইয়া থাকে।

সময় সময় পোষাক দ্বারা এবং দোকান ঘরের অবস্থা দ্বারা মিতব্যয়িতা অর্থাৎ লক্ষ্মীমন্তুতা বুঝা যায়।

(খ) হিসাব বা লাভালাভ বোধ।

হিসাব বোধ না থাকিলে মিতব্যয়িতার সহিত কাজ হইতেছে কি না বুঝিবার উপায় থাকে না। লাভ হইতেছে কি লোকসান হইতেছে বুঝিবার জন্য আবশ্যকমত সাপ্তাহিক, মাসিক ও বার্ষিক নিকাশ করা অত্যাবশ্যক। প্রত্যেক ব্যবসায়ীর বিশেষতঃ নূতন ব্যবসায়ীর সর্ব্বদা নিকাশ করিতে হয়। লাভ ও লোসকানের সম্পূর্ণ হিসাবের নাম নিকাশ। নিকাশের মজুত মাল ধরিবার জন্য বৎসরের শেষে ২।৩ দিন দোকান বন্ধ রাখা উচিত। সমব্যবসায়ী সকলে বন্ধ রাখিলে কাহারও বিশেষ ক্ষতি হইবে না।

বেহিসাবী মিতব্যয়িতা (Bad Economy) ভাল নহে। হিসাব করিয়া মিতব্যয়ী হওয়া উচিত। ২৲ টাকা দিয়া একখানি থালা ক্রয় করিলে তাহার দ্বারা বহুকাল কাজ চলে, সে ক্ষেত্রে প্রত্যহ এক পয়সার কলাপাত ক্রয় করা কর্ত্তব্য নহে। Penny wise Pound foolish হওয়া কাহারও উচিত নহে।

(গ) অধ্যবসায়, তন্ময়তা ও শ্রমশীলতা।

অধ্যবসায় ও তন্ময়তা মানসিক গুণ, শ্রমশীলতা শারীরিক গুণ।

(১) অধ্যবসায়। অধ্যবসায় না থাকিলে জগতে কোন কার্য্যই সম্পাদিত হইতে পারে না। শুধু ব্যবসায় কেন যে কোনও বিষয় বা কার্য্যশিক্ষা অধ্যবসায় সহকারে না করিলে তাহাতে কৃতকার্য্য হওয়া যায় না। বালক অধ্যবসায়ী না হইলে সে কখনই যথোচিত বিদ্যাশিক্ষা করিয়া তাহার নিজের ও সমাজের উন্নতি করিতে পারে না। পৃথিবীতে এ পর্য্যন্ত যে সকল মহদ্‌ব্যক্তি জন্ম গ্রহণ করিয়া তাঁহাদের শিক্ষা ও অবিষ্কারের দ্বারা মানব মণ্ডলীর সমূহ উপকার সাধন করিয়া গিয়াছেন এবং যাঁহারা স্ব স্ব কার্য্য কলাপের দ্বারা চিরস্মরণীয় হইয়া রহিয়াছেন তাঁহারা যে সকলেই অধ্যবসায়ী ছিলেন তাহার উল্লেখ নিষ্প্রয়োজন। ফলতঃ কোন মহৎ কার্য্য করিতে যাইলেই অধ্যবসায় আবশ্যক।

মাছ ধরিতে গেলেই যেমন গায়ে কাদা লাগে তেমনই ব্যবসায় করিতে যাইলেই পদে পদে ঠকিয়া ও লোসকান দিয়া দুঃখ পাইতে হয়। কিন্তু "যে মাটিতে পড়ে, লোক উঠে তাই ধরে"। যেমন পড়িতে পড়িতে শিশু দাঁড়াইতে শিখে তেমনি ব্যবসায়ে অনেকবার পড়িয়া তবে উঠিতে হয়। কিন্তু এইরূপ দুই চারিবার বিফল হইলে যাহারা নিরুৎসাহ হইয়া যায় তেমন লোক বড় ব্যবসায়ী হইতে পারে না। ইংরেজীতে প্রবাদ আছে "Failure is the pillar of Success." প্রথমেই বলা হইয়াছে যে ব্যবসায়ীর পক্ষে সতর্কভাব বিশেষ আবশ্যক, কিন্তু এই সতর্কতা সত্বেও লোককে হয়ত বারংবার বিফলকাম হইতে হইবে, তাহাতে দমিলে চলিবে না, আবার বল সঞ্চয় করিয়া উৎসাহের সহিত কার্য্য করিতে হইবে। বড় বড় ব্যবসায়ীর জীবন আলোচনা করিলে দেখা যাইবে যে নিরবচ্ছিন্ন উন্নতি কাহারও ভাগ্যে ঘটে না। বিলাতের জ্যেষ্ঠাধিকার

আইনানুসারে দ্বিতীয় পুত্র সম্পত্তি পায় না, কিন্তু জীবনের শেষভাগে অধ্যবসায় গুণে প্রায়ই দ্বিতীয় পুত্রকে প্রথম পুত্র অপেক্ষা ধনী হইতে দেখা যায়।

ব্যবসায়রাজ্যে বাধা পাওয়া অনেকটা স্বাভাবিক বলিয়াই বোধ হয়। বাধা ও ভগবানের প্রত্যক্ষ বাক্য বলিয়া আমার বিশ্বাস। ব্যবসায়ের স্থান, মূলধন, কর্ম্মচারী প্রভৃতি সম্বন্ধে বাধা উপস্থিত হইলে বুঝিতে হইবে যে উক্ত সমস্ত বিষয় সংগ্রহের বা নির্ব্বাচনের উপায় ঠিক হয় নাই। তজ্জন্য উক্ত উপায় ত্যাগ করিয়া পুনর্ব্বার বিশেষ চিন্তা করিয়া অপেক্ষাকৃত আরও সহজ উপায় আবিষ্কার করিয়া তদনুসারে কার্য্য আরম্ভ করা উচিত। যতক্ষণ পর্য্যন্ত পুনর্ব্বার বিশেষ বাধা আসিয়া কার্য্য করা একরূপ অসম্ভব করিয়া না তোলে, ততক্ষণ পর্য্যন্ত কার্য্য করা উচিত। বিশেষ বাধা উপস্থিত হইলেই বুঝিতে হইবে যে ভগবান উক্ত কার্য্যে আর অগ্রসর হইতে নিষেধ করিতেছেন।

ব্যবসায় রাজ্যে নিশ্চেষ্ট ভাবে দাঁড়াইয়া থাকিবার যো নাই, যথা জনস্রোত; এক দল লোক পথ দিয়া দৌড়াইয়া যাইতেছে, তোমাকে হয়ত তাহাদের সঙ্গে সঙ্গে তাহাদের সমান দৌড়াইতে হইবে, নয় পথ ছাড়িয়া এক পার্শ্বে দাঁড়াইতে হইবে, আর তাহা না হইলে ধাক্কার চোটে মাটিতে পড়িতে হইবে। ব্যবসায় রাজ্যে ও তদ্রূপ, হয় খাটিবে, নয় কাজ বন্ধ করিয়া দিবে, নতুবা তোমাকে ফেইল হইতে হইবে।

(২) তন্ময়তা। ইহা মানসিকগুণ, কোনও বিষয়ে এক মন প্রাণ হইয়া, আহার নিদ্রার প্রতি বিশেষ দৃষ্টি না রাখিয়া চেষ্টা করার নামই তন্ময়তা। "তাঁরে না ভাবিলে তিলে তিলে, দণ্ডে দণ্ডে না ভাবিলে শুধু মুখের কথায় গৌরচাঁদ কি মিলে ?" ইহা সাধুদের কথা, ব্যবসায় সম্বন্ধে ও তাহাই।

ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হইতে হইলে ব্যবসায়ই জ্ঞান, ব্যবসায়ই ধ্যান করিতে হয়, এমন কি রাত্রিতে শুইয়াও ব্যবসায় বিষয়ে চিন্তা করিতে হয়, কিন্তু চাকুরীতে বোধ হয় ওরূপ তন্ময় হইতে হয় না। কাহাকে কাহাকে ও আফিস হইতে বাড়ীতে কাজ লইয়া আসিতে দেখা যায় বটে, কিন্তু বাহ্যতঃ ব্যবসায়ীর ন্যায় কার্য্য বিষয়ে তাহাদিগের সেরূপ উদ্বেগ বা মনঃ সংযোগ দেখা যায় না। ব্যবসায়ীকে প্রথম অবস্থায় যেরূপ শারীরিক পরিশ্রম করিতে হয়, সেইরূপ চিন্তা [illegible] হয়। ব্যবসায়ীকে অবসর সময়ে এবং রাত্রিতে শুইয়া শুইয়া পরদিনের কর্ত্তব্য স্থির করিয়া রাখিতে হয়, যে তাহা না করে সে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারে না।

প্রকৃত ধর্ম্মপিপাসু ব্যক্তিগণের পক্ষে ব্যবসায় কার্য্য ততদূর প্রশস্ত নহে। কারণ ঈশ্বরানুরক্তি দ্বারা তন্ময়তা লাভ করিয়া যাহারা ধন্য হইতে চাহেন, তাহাদের পক্ষে ব্যবসায়ই একমাত্র ধ্যান, একমাত্র জ্ঞান হওয়া সুকঠিন। দুইটি বিরুদ্ধ বিষয়ে এক সঙ্গে তন্ময়তা লাভ অসম্ভব। ধর্ম্ম-পিপাসু ব্যবসায়ী যদি ঈশ্বর চিন্তাতেই সর্ব্বদা নিমগ্ন থাকেন তাহা হইলে ব্যবসায় কার্য্যে অবহেলা করায় তাঁহাকে নিশ্চয়ই অকৃতকার্য্য হইতে হইবে, তবে যিনি জনক রাজার ন্যায় দুইদিকই বজায় রাখিতে পারেন সেইরূপ লোক দুর্লভ। যাঁহারা ঈশ্বর চিন্তাতে কিছু সময় অতিবাহিত করিতে চাহেন তাঁহাদের পক্ষে চাকুরী স্বীকার করা সুবিধাজনক। অফিসে কার্য্য করিবার নির্দ্দিষ্ট সময় ব্যতীত অন্য সময়ে তিনি ধর্ম্মতত্ত্বের আলোচনা করিতে পারেন। ইহাঁদের কারীকরী কাজে অভ্যাস থাকিলে সুবিধাজনক হইতে পারে। মহাত্মা কবিরদাস বস্ত্রবয়ন ব্যবসায়ী ছিলেন। যুগীরা বোধ হয় বাস্তবিকই ধর্ম্মপিপাসু ছিল এবং তজ্জন্যই কাপড় বুনার কাজ নিয়াছিল।

(৩) জেদ (দৃঢ় সঙ্কল্পতা)। ভাল কাজে জেদ করা উচিত, মন্দ কাজে উচিত নহে। সন্তান ও ভৃত্যকে যেই কার্য্য করিতে আদেশ করা

যাইবে তাহারা না করিতে চাহিলে জেদ করিয়া করান আবশ্যক, নতুবা ভবিষ্যতে তাহারা আদেশ অবজ্ঞা করিতে থাকিবে। নীলামে জেদ করিয়া দ্রব্যাদির মূল্য অনর্থক বৃদ্ধি করা উচিত নহে। অন্যায়ের বিরুদ্ধে সর্ব্বদাই জেদ করা মানব মাত্রেরই কর্ত্তব্য।

(৪) শ্রমশীলতা। ব্যবসায়ীকে যে অত্যন্ত পরিশ্রমী হইতে হয় এই কথা বলা নিষ্প্রয়োজন। যেরূপ পরিশ্রম করিলে চাকুরীতে খ্যাতি লাভ করা যায়, ব্যবসায়ে তাহা অপেক্ষা অনেক অধিক পরিশ্রম করিতে হয়। বিশেষতঃ ব্যবসায়ের প্রথম অবস্থায় হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রমের প্রয়োজন। কিন্তু ব্যবসায়ীদের প্রথম অবস্থায় বিশেষ পরিশ্রম করিয়া শেষে একটু আয়াসী হইলেও চলে। কেহ কেহ বলিতে পারেন যে ব্যবসায়ে এত পরিশ্রম হইলে লোকে চাকুরী না করিয়া ব্যবসায়ে যাইবে কেন? তাহার উত্তরে বলা যাইতে পারে যে প্রথমে অতিশয় পরিশ্রম করিয়া ব্যবসায় একবার ঠিক করিয়া লইতে পারিলে, এবং উপযুক্ত কর্ম্মচারী পাইলে, পরে স্বত্বাধিকারী পরিশ্রম এইরূপ কমাইয়া দিতে পারেন যে তখন অল্প পরিশ্রমে সম্পূর্ণ পারিশ্রমিক পাইবেন। প্রথমে কিছু কাঠ খড় খরচ করিয়া একবার চালাইয়া দিতে পারিলে, এঞ্জিন প্রায় আপনা হইতেই চলে ও পূরা ফল পাওয়া যায়; কিন্তু সর্ব্বদা কার্য্যের জন্য প্রস্তুত থাকিতে হইবে এবং বেগতিক দেখিলেই হাইল ধরিতে হইবে।

সাধু ভাবে খাটিলে তার ফল পাইবেই। "Honest labour must be rewarded" শিশু, বৃদ্ধ, পীড়িত ও পেন্সনার ব্যতীত সকলেরই স্ব স্ব জীবিকার জন্য পরিশ্রম করা উচিত, তাহা যে না করে সে পৃথিবীর অনিষ্টকারী। অধিকন্তু পরিশ্রম ব্যতীত শরীর এবং মন ভাল থাকে না।

(৫) পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা সকলকে তাহাদের মত হইতে উপদেশ দিয়া থাকে। তাহাদের মধ্যে যাহারা অত্যন্ত গরিব

তাহারা ও আমাদের ধনীদের তুলনায় ও আহার বিহারে অধিক ধনী এবং কাজের সময় আবশ্যক মত মুটের মত কাজ করিয়া থাকে। তাহাদের মধ্যে প্রায়ই গরিব নাই। বাজারে গিয়া খাদ্য দ্রব্য কিনিবার সময় তাহারা অধিক মূল্যে ভাল জিনিষ কিনিয়া লইয়া যায়, ভাল ও পরিষ্কার পোষাক পরে, সুখে স্বচ্ছন্দে থাকায় তাহাদের চেহারা সুন্দর হয়, কিন্তু তাহারা হাট করিতে যাওয়ার সময় ২০।৩০ সের জিনিষ মাথায় করিয়া হাটে লইয়া যাওয়াকে অপমান মনে করে না।

অবস্থা ভাল থাকিলে সম্ভব মত ভোগ বিলাস করিবে, কিন্তু আবশ্যক মত মুটের কাজ করিতে প্রস্তুত থাকিবে। কাজে অপমান বোধ করিবে না, শারীরিক পরিশ্রম অভ্যাস রাখিবে। ভাল অবস্থার সময় বাজার হইতে মৎস্য প্রভৃতি হাতে করিয়া আনিবে, তবে দুরবস্থার সময় মৎস্যাদি হাতে করিয়া আনিতে কষ্ট হইবে না। চাকর থাকা সত্বে ও সময় সময় আমার স্বর্গগত পুত্রের দ্বারা ইহা করাইয়াছি।

(ঘ) কার্য্য তৎপরতা।

তোমার নিকটে কয়েক জন লোক আসিলে তন্মধ্যে অগ্রে অল্প কাজের লোকদিগকে, তাহার পর বেশী কাজের লোকদিগকে এবং শেষে বন্ধু বান্ধব দিগকে বিদায় করিবে।

অন্যান্য কার্য্য এবং চিঠি পত্র সম্বন্ধে ছোটগুলি আগে শেষ করিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া লইলে সাহস বাড়িবে, পরে বড় এবং শক্ত গুলি শেষ করিবে। সমর্থ পক্ষে কাজ মুলতবী রাখিবে না, যদি থাকে নোট বুকে লিখিয়া রাখিবে, নচেৎ ভুল হইতে পারে। অধিকন্তু এই সমস্ত অবান্তর বিষয় মনে রাখিতে চেষ্টা করিয়া মস্তিষ্ককে ক্লান্ত করা উচিত নহে।

(ঙ) ব্যবস্থাপন Discipline.

ব্যবস্থাপন ব্যতীত কোন কার্য্যই সুচারুরূপে সম্পন্ন হইতে পারে না। কর্ম্মচারী বর্গের মধ্যে ব্যবস্থাপন রক্ষা করিতে না পারিলে কার্য্য নষ্ট হওয়ারই সম্ভাবনা। কর্ম্মচারীরা বিধিবদ্ধ নিয়ম প্রতিপালন না করিয়া চলিলে তাহারা যথেচ্ছাচারী হইয়া পড়ে, এবং তাহাতে কার্য্যের অত্যন্ত ক্ষতি হয়।

সাবধানে নিয়ম প্রণয়ন করিয়া নিজে তাহা সতর্কতার সহিত প্রতি-পালন করা উচিত, নচেৎ নিয়ম কর্ত্তাকে নিয়ম ভঙ্গ করিতে দেখিলে, তাঁহার অধীনস্থ ব্যক্তিরা কখনই নিয়ম গুলির সম্যক মর্য্যাদা রক্ষা করিবে না। অধিকন্তু নিজে নিয়মের অমর্য্যাদা করিয়া অন্যের নিকট হইতে তাহার সম্যক প্রতিপালনের আশা করাও অস্বাভাবিক।

(চ) শৃঙ্খলা।

ইহা বাল্যকাল হইতে শিক্ষা করিলে কিয়ৎ পরিমাণে বৃদ্ধি হইতে পারে। এই গুণ ব্যবসায়ী মাত্রেরই থাকা বিশেষ আবশ্যক। ব্যবসায়ীর পোষাক, টেবিল ও ঘর দেখিয়া অনেক সময় জানা যায় যে তাহার শৃঙ্খলা জ্ঞান আছে কিনা। সুশৃঙ্খল বাড়ী লক্ষ্মীযুক্ত হয়।

(১) **সাজান**। একটী দোকান বা গুদামকে একবার সাজাইয়া ঠিকরূপে সাজাইয়া ফেলিবে এরূপ আশা করা ভূল। যতবার দ্রব্যাদি সাজাইয়া এবং যত ব্যবহার করিতে থাকিবে ততই পূর্ব্বের সাজানের দোষ বাহির হইয়া পড়িবে। কোন কোন ঘর আমি ১০।১৫ বার নূতন রূপে সাজাইয়াছি তাহাতে কার্য্যের অনেক সুবিধা হইয়াছে। ইহাতে মুটেরা পুনঃ পুনঃ পারিশ্রমিক পাইয়া আমাকে নির্ব্বোধ ও পাগল বলিয়াছে।

আবশ্যক মত বেশি জিনিষ অল্প স্থানে ধরান এবং অল্প জিনিষ দ্বারা অধিক স্থান ভরান আবশ্যক হয়। জিনিষ গুলি এরূপ ভাবে রাখা উচিত

যাহাতে সুন্দর দেখায় এবং চাহিবামাত্র খুজিয়া পাওয়া যায়, যথা বড় জিনিষ গুলি পশ্চাতে এবং ছোটগুলি সম্মুখে। ভালরূপ সাজাইবার ত্রুটিতে অনেক সময় জিনিষ থাকিলে ও আবশ্যক মত খুজিয়া বাহির করিতে না পারায় বিক্রয় করা যায় না। দোকানের জিনিষ গুলি শ্রেণীমত সাজান এবং সুন্দর হওয়া আবশ্যক। গুদামের জিনিষ তত সুন্দর ভাবে না সাজাইলে ও ক্ষতি নাই।

সাজাইবার সময় সমর্থ পক্ষে এক জিনিষ দুই স্থানে বা দুই জিনিষ এক স্থানে রাখা উচিত নহে। যে সব জিনিষ বড় বা বেশী পরিমাণে আছে সেইগুলি অগ্রে সাজান কর্ত্তব্য নতুবা এক জিনিষ দুই জায়গায় রাখিবার আবশ্যক হইতে পারে। বড় জিনিষ অগ্রে না রাখিলে সাজাইবার অসুবিধা হইবে, কারণ বড় জিনিষ সবস্থানে ধরে না। বাক্সে জিনিষ প্যাক করিবার সময় ও বড় জিনিষগুলি অগ্রে প্যাক করিয়া (স্থাপন করিয়া) রাখিয়া পরে ছোট জিনিষ গুলি ফাকে ফাকে রাখিয়া প্যাক করিতে হয়।

(২) পৃথকীকরণ। (Assortment) এক সঙ্গে স্তুপীকৃত ভাবে রক্ষিত নানাবিধ জিনিষ পৃথক পৃথক বাছিতে হইলে প্রথমে বড় আকারের জিনিষ গুলি পৃথক করা উচিত, তাহার পর যে জিনিষ অধিক পরিমানে আছে সে গুলি পৃথক রাখিতে হইবে। এইরূপে সমস্ত দ্রব্যগুলি পৃথক করিতে হইবে। জিনিষ বাছিতে ২।৩ জন লোক থাকিলে এক এক জনকে এক এক প্রকার জিনিষ বাছিতে দিলে অতি অল্প সময়ের মধ্যে কাজ হইবে।

(৩) সাজান আলমারীর জিনিষস্থানান্তরিত করিতে হইলে নিম্ন-লিখিতউপায় অবলম্বন করিলেই সহজে কার্য্য সিদ্ধ হইবে।যে স্থানে আলমারী সরাইতে হইবে তথায় প্রথমে একটী খালি আলমারী রাখিয়া পূর্ব্ব স্থান হইতে পরিবর্ত্তিত স্থান পর্য্যন্ত লোক দাঁড় করাইয়া দিতে হইবে। তাহার পর সজ্জিত আলমারীর প্রথম তাকের দ্রব্য বা ঔষধাদি লোকগুলির

হাতে হাতে দিতে হইবে, এবং খালি আলমারীর নিকটস্থ লোককে ক্রমান্বয়ে যেরূপে পর পর দ্রব্যাদি হাতে আসিবে সেইরূপ খালি আলমারীর প্রথম তাকে সাজাইতে বলিবে, এইরূপে দ্বিতীয় ও অন্যান্য তাকের দ্রব্যাদি সাজাইবে।

(৪) আলমারী টেবিল ইত্যাদি বসান। এই কাজটী কঠিন, বিশেষতঃ সেক্রেটারিয়েট টেবিল (Secretariat Table) বা দুই তিনটী আলমারী এক সঙ্গে থাকিলে তাহাদের বসান আরও কঠিন। বসাইবার দোষে আলমারীর দরজার একদিকে খুলিবার সময় অত্যন্ত জোর লাগে এবং অপর দিকে অত্যন্ত আলগা হয়। কখনও বা দরজা খোলা যায় না, এবং কখনও বা আপনা আপনি দরজা খুলিয়া যায়, বন্ধ করিলে বন্ধ থাকে না। বসাইবার দোষে আলমারীর উক্তবিধ দোষ ঘটিলে কাগজ প্রভৃতির গোঁজা না দিয়া এবং আলমারী কাটিয়া নষ্ট না করিয়া উপযুক্ত সুত্রধর ডাকাইয়া আলমারী বসাইয়া লওয়া উচিত। অধিক ক্ষেত্রেই আলমারীর নিজের কোনও দোষ থাকে না, বসাইবার দোষেই উক্ত প্রকার অসুবিধা ঘটে।

যন্ত্রাদি ও ব্যবহারের দ্রব্যাদি রাখিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান করিবে। কার্য্যের সময় আনিয়া কার্য্য করিবে, কার্য্য শেষ হইলে পুনরায় যথাস্থানে রাখিয়া দিবে। তোমার কর্ম্মচারীরা এই নিয়মটা সর্ব্বদাই ভূল করিবে। এজন্য বিশেষ শাসন আবশ্যক। যদিও ব্যাপার ছোট কিন্তু অসুবিধা বেশী, এই বিষয়ে শক্ত (কড়া) না হইলে কাজের সময় জিনিষ পাইতে বিলম্ব হইবে বা পাইবে না।

(৫) ব্যবহারেব জিনিষ ধার দেওয়া ও লওয়া। সমর্থ পক্ষে ব্যবহারের জিনিষ ধার দিবেনা ও লইবে না, ধার দিলে সময় সময় বিশেষ অসুবিধা ভোগ করিতে হয়। জিনিষ ধার লইয়া সময়মত প্রায় কেহই ফেরৎ দেয় না, কখন কখন নষ্ট করিয়া বা হারাইয়া ফেলে। নিত্য

ব্যবহারের দ্রব্যাদি সকলেরই এক এক প্রস্থ রাখা উচিত। তবে অধিক মূল্যবান্ বা ক্বচিৎ ব্যবহারের দ্রব্য কখন কখন ধার লওয়া বা ধার দেওয়া ভিন্ন উপায় নাই। কিন্তু ধার দিলে এবং জিনিষটি সহজে নষ্ট হওয়ার মত হইলে যাহাকে ধার দেওয়া হইবে তাহার কাজ শেষ হইলেই নিজের লোক পাঠাইয়া আনাইয়া নিবে, তিনি কখন পাঠাইয়া দিবেন সে ভরসায় বসিয়া থাকিলে হয়ত জিনিষটি নষ্ট করিয়া ফেলিতে পারে।

এক টেবিলের কলম, দোয়াত, পেন্সিল প্রভৃতি অন্য টেবিলে লইতে দিবে না। লাল কালীতে লিখিবার জন্য লাল রঙ্গের হোল্ডারযুক্ত কলম এবং কাল কালীর জন্য কাল রঙ্গের হোল্ডারের কলম করিবে। কার্য্যের সুবিধার জন্য সম্ভবমত জিনিষ ক্রয় করা উচিত, তাহাতে বাবুগিরি হয় না।

অবিক্রেয় জিনিষ অর্থাৎ যে দ্রব্য সহজে বিক্রয় হইতেছে না তাহা সম্মুখে রাখিবে, যেন সর্ব্বদাই দৃষ্টি পড়ে। এবং অবস্থাভেদে কম লাভে, বিনা লাভে বা ক্ষতি স্বীকার করিয়াও বিক্রয় করিবে। যে স্থান খালি হইবে সে স্থানে সুবিধামত অন্য জিনিষ রাখিতে পারিবে। কলিকাতার ন্যায় জনাকীর্ণ স্থান না হইলে মফস্বলে স্থান অবসরে লাভ না হইতে ও পারে, কিন্তু আবদ্ধ জিনিষ বিক্রয় করিয়া টাকা আসিলে তদ্দ্বারা অন্য কার্য্য করিতে পারিবে, সুতরাং সুদ লাভ হইবে।

(৬) কার্য্যবিভাগ (Organisation). কর্ম্মচারী সম্বন্ধে ও শৃঙ্খলা আবশ্যক। "যদ্‌যেন যুজ্যতে লোকে বুধস্তত্তেন যোজয়েৎ" যাহা দ্বারা যে কার্য্য সুচারুরূপে সম্পন্ন হইবে তাহাকে সেই কার্য্যে নিযুক্ত করা উচিত। রাজা নিজে ভাল গায়ক, ভাল মন্ত্রী, ভাল সৈন্যাধ্যক্ষ, ভাল ডাক্তার, ভাল ইন্‌জিনিয়ার প্রভৃতি হইলেই সুনিপুণ রাজা হইবে এমন নহে। ইহাদের সকলকে যিনি যথোপযুক্ত স্থানে নিযুক্ত করিতে পারেন এবং হুকুম দিয়া সন্তুষ্ট রাখিয়া খাটাইতে পারেন তিনিই নিপুণ রাজা হইতে

পারেন। প্রত্যেক ব্যবসায়ীর মেনেজারের ও এই গুণ যথাসম্ভব থাকা অত্যাবশ্যক।

(৭) কার্য্যপ্রণালী। সর্ব্বাগ্রে পুরাতন শ্রেণীর লোকগণের দ্বারা অবলম্বিত কার্য্যপ্রণালী অনুকরণ করিয়া কার্য্য করা কর্ত্তব্য, তাহাতে কোন দোষ বাহির হইলে বা অসুবিধা হইলে নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তিত করিতে হইবে।

যখন আমি কলিকাতা মিউনিসিপ্যাল্ মার্কেটে নবীনচন্দ্র কুণ্ডু কোম্পানীর দোকানে ৫৲ বেতনে কার্য্যে নিযুক্ত হই, তখন আমি পুটলী-গুলিকে সুতলী দিয়া বাধিয়া অতিরিক্ত সুতলী হাত দিয়া ছিড়িবার আদেশ প্রাপ্ত হই, তখন আমি ভাবিয়াছিলাম যে কাঁচি দিয়া কাটিবার নিয়ম থাকিলে সুবিধা হইত, কিন্তু ৭।৮ দিন এইভাবে কার্য্য করিয়া হাতে সুতলী ছিড়া অভ্যাস হইলে পর বুঝিলাম যে কাঁচির ব্যবস্থা থাকিলে অনেক অসুবিধা হইত, যথা ঃ—পরস্পরের কাঁচি বদল হইত, কোন কোন কাঁচি হারাইয়া যাইত, অন্বেষণ করিতে সময় লাগিত।

কার্য্যপ্রণালী যত উত্তম হইবে ততই অল্প সময়ের মধ্যে কার্য্য করা যায়। শুনিয়াছি বড় বড় হিসাব (Comptroller) আফিসে কার্য্য-প্রণালীর পরিবর্ত্তন কালে শত শত কেরাণীকে কার্য্য হইতে অবসর দেওয়া হয়, অথচ তাহাতে অফিসের কার্য্যের কোনও ক্ষতি হয় না। যখন তুমি কোন নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তিত করিতে যাইবে, তখনই তোমার কর্ম্মচারীরা আপত্তি উত্থাপন করিবে, এবং নূতন নিয়মে কার্য্য ভালরূপ চলিবে না, এই কথাই তাহারা একবাক্যে বলিবে। তখন তুমি তাহাদিগকে বুঝাইয়া দিবে যে ভবিষ্যতে নূতন প্রণালী অনুসারেই যে কার্য্য হইবে এরূপ নহে, তবে এই প্রণালী মত কার্য্য করায় কার্য্যের সুবিধা হইবে কি না ইহার পরীক্ষার জন্যই নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তিত হইয়াছে। যদি ইহাতে অসুবিধা ঘটে তাহা হইলে তখন ইহা পরিত্যাগ করিলেই চলিবে,

এবং ইহার মধ্যে যেটী ভাল হইবে তাহাই গ্রহণ করা যাইবে। প্রথমে পরীক্ষা না করিয়া স্থায়ী পরিবর্ত্তনের চেষ্টা করা উচিত নহে। কোন কাজ একত্রে করিলে সুবিধা এবং কোন কাজ পৃথক্ করিয়া করিলে সুবিধা, ইহা প্রত্যেক স্থলে কার্য্য করিয়া বা চিন্তা করিয়া স্থির করিতে হইবে।

(৮) শ্রম বিভাগ (Division of labour). একজনে সমস্ত কার্য্য না করিয়া কতিপয় লোকের মধ্যে তাহা ভাগ করিয়া দিলে অনেক সময় কার্য্যের সুবিধা হয়, যথা পিন প্রস্তুত প্রণালী, একজনেই যদি পিনের আকারে তার ছোট ছোট করিয়া কাটিয়া তাহার অগ্রভাগ তীক্ষ্ণ করে এবং পিন প্রস্তুতের যাবতীয় কার্য্যই করে তাহা হইলে নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে সে অল্পসংখ্যক পিন তৈয়ার করিতে সমর্থ হয়। কিন্তু তাহা না করিয়া যদি পিন প্রস্তুতের কার্য্য ভিন্ন ভিন্ন লোকের মধ্যে ভাগ করিয়া দেওয়া হয় তাহা হইলে নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে বহুসংখ্যক পিন প্রস্তুত হইতে পারে। অধিকন্তু একটী নির্দ্দিষ্ট কার্য্য করিতে করিতে কার্য্য-কারীর তাহাতে একটী বিশেষ দক্ষতা ও ক্ষমতা জন্মে যাহা বিভিন্ন কার্য্যকারী একব্যক্তির মধ্যে পাওয়া অসম্ভব।

(ছ) পরিচ্ছন্নতা।

আমাদের দেশের বৃদ্ধা গৃহিণীরা বলিয়া থাকেন যে ঘর, দরজা এবং গৃহসজ্জা ইত্যাদি পরিষ্কার রাখিলে লক্ষ্মী থাকেন, নতুবা তিনি অন্তর্হিতা হন, ইহা অতি সত্য কথা। পরিষ্কার, পরিচ্ছন্ন থাকিলে স্বাস্থ্য ভাল থাকে, মন ভাল থাকে, সুতরাং কাজে অধিক মনোযোগ হয়। বেশী কাজ করিলেই বেশী ধনাগমের সম্ভাবনা, ধন থাকিলেই লক্ষ্মীও থাকেন। য়ুরোপিয়েরা স্বভাবতঃই পরিচ্ছন্নতাপ্রিয়, সেই কারণে তাহারা প্রায়ই ব্যাধিগ্রস্ত হয় না। অধিকন্তু শারীরিক সুস্থতা নিবন্ধন, চিত্তের স্ফূর্ত্তি

থাকায় তাহারা কখনও পরিশ্রম পরাঙ্মুখ নহে। অলস নহে বলিয়া লক্ষ্মী ও তাহাদের প্রতি প্রসন্না আছেন।

পরিচ্ছন্নতার নিয়মগুলি আমাদের ধর্ম্মের সহিত যোগ থাকায় এবং তাহাদের যুক্তি শাস্ত্রে দেখিতে না পাওয়ায়, আমরা ইংরেজী শিক্ষার প্রভাবে সেই সমস্ত নিয়ম বিশ্বাস করি না এবং সেইগুলি প্রতিপালন না করায়, অনাচার বশতঃ অপরিষ্কার এবং অসুস্থ হইয়া পড়িয়াছি। অথচ যাহাদের শিক্ষার আলোক আমাদিগকে শাস্ত্রোক্ত পরিচ্ছন্নতার নিয়মে আস্থাহীন করিয়া ফেলিয়াছে তাহাদের রীতিমতও আমরা পরিষ্কার থাকি না এবং সেইরূপ ব্যয় সঙ্কুলন করিতেও সমর্থ নহি। সুতরাং আমাদের এক পথ অবলম্বন করাই উচিত এবং যাহাতে ব্যয়বাহুল্য নাই এরূপ শাস্ত্রোক্ত পন্থা অবলম্বন করাই শ্রেয়ঃ। যদিও আপাততঃ কোন যুক্তি শাস্ত্রে আমাদিগকে বলিয়া দেয় নাই বটে, তথাপি শাস্ত্রকর্তৃগণ আমাদিগের হিতৈষী ব্যতীত শত্রু ছিলেন না, ইহা বিবেচনা করিয়া শাস্ত্রের সম্মানরক্ষণ এবং ফলস্বরূপ অক্ষুণ্ণ স্বাস্থ্যসুখ ভোগ করাই কর্ত্তব্য।

(জ) মিষ্টভাষিতা।

ব্যবসায়ীর বিশেষতঃ দোকানদারের মিষ্টভাষী ও নম্র প্রকৃতি হওয়া বড়ই আবশ্যকীয়। একটী প্রবাদ আছে "জমিদারী গরমকা, আড়তধারী ধরমকা, দোকানদারী নরমকা"। খুব কঠিন নিয়ম বা সর্ত্তগুলিকে ও মিষ্টভাষায় নরম করিয়া বলা যায়। ডাক্তারেরা যেরূপ তিক্ত ঔষধকে সিরাপ দিয়া মিষ্ট করিয়া দেয়।

ক্রোধী ব্যক্তি প্রায়ই মিষ্টভাষী হইতে পারেনা, তজ্জন্য ক্ষণরাগা লোক ভাল বিক্রেতা হইতে পারেনা এবং ভাল মেনেজারও হইতে পারে না। আমি ক্ষণরাগী বলিয়া পশ্চাতে বসিয়া মতলব (plan) করিতে ও আদেশ দিয়া চালাইতে পারি কিন্তু বিক্রেতা হইতে পারি না।

গ্রাহকগণ অনেক সময় অনর্থক না বুঝিয়া বা ব্যবসায়ীর প্রতি চির-প্রচলিত ঘৃণা বশতঃ শক্ত ও অন্যায় দোষারোপ করিয়া থাকেন, তাহা সহ্য করিতে শিখিবে। পুরাতন ব্যবসায়ীরা এইরূপ অবজ্ঞা এই বলিয়া উপেক্ষা কয়িয়া থাকেন যে "গ্রাহক লক্ষ্মী, তাঁহার কথা সহ্য করিতে হয়।"

অল্পভাষিতা।

সত্য কথা দ্বারা সংক্ষেপে জিনিষের দোষ গুণ বুঝাইয়া দিবে, কিন্তু বাহুল্য বক্তৃতা করিবে না, তাহাতে তোমার সত্যতা সম্বন্ধে সন্দেহ হইবে।

যাহারা অধিক মিষ্টভাষী তাহারা প্রায়ই কার্য্য কিছু কম করে, মিষ্টভাষা দ্বারা কার্য্যের ক্ষতিপূরণ করিতে চাহে। বৈধভাবে গ্রাহককে তুষ্ট করা বিধেয়। গ্রাহকের যত সুবিধা করিবে ততই তোমার গ্রাহক বাড়িবে। বহু মিষ্টভাষা অপেক্ষা কার্য্য দ্বারা তুষ্ট করাই বিধেয়। মনু বলিয়াছেন "সত্যং ব্রূয়াৎ প্রিয়ং ব্রূয়াৎ, নাব্রূয়াৎ সত্যমপ্রিয়ম্। প্রিয়ঞ্চ নানৃতং ব্রূয়াদেষ ধর্ম্মঃ সনাতনঃ" ইহার অর্থ ইহা নহে যে আবশ্যকস্থলে সত্য মনোহারী না হইলেও একেবারে বলাই নিষেধ, অসত্য মিষ্টভাষা অপেক্ষা সত্য রূক্ষভাষা শত গুণে ভাল।

মুদ্রাদোষ হীনতা।

অনর্থক পুনঃপুনঃ কোন কথা বলা বা ভাবভঙ্গী করাকে মুদ্রাদোষ বলে। কথাবার্ত্তার সময়ে যাহাতে মুদ্রাদোষ না হয় তজ্জন্য সাবধান থাকা উচিত। নিজের মুদ্রাদোষ নিজে বুঝিতে পারা যায় না, নিজে বুঝিতে পারিলে মুদ্রাদোষ থাকিতে পারে না, বন্ধুবান্ধবের নিকট শুনিয়া সংশোধিত হইতে হয়। কোন বন্ধুর মুদ্রাদোষ থাকিলে তাহাকে জানাইয়া দেওয়া উচিত. না জানাইলে তাহার অপকার করা হয়। মুদ্রাদোষী লোকের সহিত আলাপ করিয়া লোকে বিরক্ত হয়, সুতরাং ব্যবসায়ী মুদ্রাদোষী হইলে বড়ই ক্ষতি। উকিল, বক্তা এবং শিক্ষকগণেরও মুদ্রাদোষ

থাকা অনিষ্টজনক। মুদ্রাদোষ যথা :—১। মনে করুন, ২। কি বলেন, ৩। বুঝ্‌তে পার্‌লে কি না ৪। you see ইত্যাদি।

(ঝ) অহঙ্কার শূন্যতা।

মনুষ্যের নিজ শক্তি বলে যখন কোনও কাজ অনুষ্ঠিত হয় না তখন মানুষের অহঙ্কার করিবার কোনও কারণ দেখা যায় না। আর ভালরূপ বিবেচনা করিয়া দেখিলেই ইহা হৃদয়ঙ্গম হইবে যে অত্যন্ত অধম ব্যক্তির ও তোমার অপেক্ষা কোন না কোন গুণ বেশী আছে। অহঙ্কার পতনের চিহ্ন, ইহা অনেকবার জীবনে দেখিয়াছি। ইতিহাস ও ধর্ম্মগ্রন্থ প্রভৃতিতে ইহার ভূয়োভূয়ো দৃষ্টান্ত উল্লিখিত আছে।

অহঙ্কার চূর্ণ হইলে মনে বড়ই আঘাত লাগে, মনে ক্লেশ থাকিলে সকল কার্য্যেই অনিচ্ছা প্রকাশ পায়, তজ্জন্য ব্যবসায়ে ক্ষতি হয়, কিন্তু নিরহঙ্কার ব্যক্তির উক্তরূপ মনে ক্লেশ পাইবার কোনও সম্ভাবনা নাই, অতএব অহঙ্কার শূন্য হইবার জন্য চেষ্টা করা কর্ত্তব্য। অবশ্য সাংসারিক লোকের পক্ষে সম্পূর্ণ নিরহংকার হওয়া অত্যন্ত কঠিন, তবে চেষ্টা দ্বারা যতদূর অহঙ্কার দূর করা যায় সে বিষয়ে যত্নবান্ হওয়া উচিত।

সম্মুখে কাহাকেও দান ধর্ম্মাদি বিষয়ে পারত পক্ষে প্রশংসা করিবেনা, করিলে তাহার অহঙ্কার বৃদ্ধি করিয়া তাহার অনিষ্ট করা হয়। অগোচরে অন্যের নিকটে প্রশংসা করিবে। কেহ তোমার সম্মুখে তোমার প্রশংসা করিতে আরম্ভ করিলে যদি তুমি সে প্রশংসা শুনিতে ইচ্ছা না কর তবে বলিবে "শত্রুকে সম্মুখে প্রশংসা করিয়া শত্রুতা সাধন করিতে হয়", নতুবা অন্য কথা তুলিয়া দিবে।

(১) নিকৃষ্ট লোকেরা আত্মপ্রশংসা করে, কিন্তু আবশ্যকবশতঃ আত্ম-প্রশংসা অন্যায় নহে, যথা কর্ম্মপ্রার্থী হইয়া বা Membership এর জন্য vote সংগ্রহ করিবার সময় আত্মপ্রশংসা আবশ্যক। ব্যবসায়ীদের

নিজের জিনিষের এবং সততার প্রশংসা না করিয়া উপায় নাই। (২) তদপেক্ষা উৎকৃষ্ট লোকেরা সম্মুখে মিথ্যা প্রশংসা ভালবাসে। (৩) তাহা অপেক্ষা উৎকৃষ্ট লোকেরা সম্মুখে সত্য প্রশংসা ভালবাসে। (৪) তাহা অপেক্ষা উৎকৃষ্ট লোকেরা অগোচরে প্রশংসা ভালবাসে। (৫) সর্ব্বোৎকৃষ্ট লোকেরা অগোচরে প্রশংসাও ভাল বাসেনা, এই রকম লোক অতি বিরল।

(ঞ) ধৈর্য্যশীলতা।

ব্যবসায়ে অনিবার্য্য ক্ষতি সহ্য করিবার ক্ষমতাকেই ধৈর্য্য শীলতা বলিতেছি। ব্যবসায়ে প্রায়ই আকস্মিক ক্ষতি হইয়া থাকে, এই ক্ষতিতে একবারে অধীর চিত্ত হইলে চলিবে না। সময়ে সময়ে কর্ম্মচারীদের বা স্বয়ং স্বত্বাধিকারীর দ্বারা কোন কাজে হঠাৎ লোকসান হইয়া যায়, সেই ক্ষেত্রে ধৈর্য্য অবলম্বন প্রয়োজন। তবে কর্ম্মচারিগণের কোন অন্যায় বা অসাবধানতা বশতঃ ক্ষতি হইলে তাহাদিগকে শাসন করিতে হয়, ভবিষ্যতে অধিকতর সাবধানতা অবলম্বনের জন্য তাহাদের নিকট হইতে ক্ষতি পূরণ লওয়া ও সঙ্গত হইতে পারে, কিন্তু যে ক্ষেত্রে কর্ম্মচারীদিগের সাবধনতা সত্ত্বে ও লোকসান হইয়া যায় বা স্বত্বাধিকারীর নিজের কার্য্যদোষে ক্ষতি হয় সে স্থলে ধৈর্য্য অবলম্বন ব্যতীত উপায়ান্তর নাই।

ক্রোধ হীনতা।

পরিমিত ক্রোধ অত্যাবশ্যকীয়, তদভাবে নিজের পরিবারবর্গ বা ভৃত্য বর্গের শাসন হয় না। ক্রোধের সময় কোনও শাসন বা কাজ করিতে নাই, একটু অপেক্ষা করিয়া করা উচিত। ক্ষণরাগ ও অপরিমিত ক্রোধ অত্যন্ত অনিষ্টকারী। সবল অপেক্ষা দুর্ব্বলের প্রতি ক্রোধ অধিক জন্মে। পরিশ্রমী লোকের ক্রোধ অধিক হয়।

বড় ব্যবসায়িগণ ক্রোধ নিজে প্রকাশ না করিয়া উপযুক্ত কর্ম্মচারীদের

হস্তে শাসনের ভার দিতে পারেন। যেমন ম্যাজিষ্ট্রেটগণ নিজেরা ক্রোধের কাজ করেন না, শাসনের ভার পুলিশের হস্তে ন্যস্ত থাকে।

(ট) বুদ্ধি।

পূর্ব্বোক্ত গুণ গুলির সহিত বুদ্ধি থাকিলে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারা যায়। ব্যবসায় কার্য্যে নূতনত্ব এবং লোক সাধারণের সুবিধা কিরূপে হইতে পারে, তাহা যাহার বুদ্ধি যত অধিক সে তত অধিক বুঝিতে পারে। অতিরিক্ত শারীরিক পরিশ্রম করিলে এবং অতিরিক্ত মুখস্থ করিলে বুদ্ধিশক্তি হ্রাস হয়।

অত্যধিক বুদ্ধিমান্ লোক প্রায় বড় হইতে পারে না। "অতি বুদ্ধির গলায় দড়ি" তাহাদের অসীম বুদ্ধি তাহাদিগকে অধীনতা ও বশ্যতা স্বীকার করিতে দেয় না, সকল কার্য্যে ইহাদের মন লাগে না, প্রখর বুদ্ধির প্রভাবে ইঁহারা অনেক কার্য্যেই দোষ দেখেন, এমন কি গুরুজনের কথা ও স্বীয় বুদ্ধির প্রতিকূল হইলে, তাঁহারা ইহা সম্পূর্ণরূপে অগ্রাহ্য করেন। সুতরাং এই প্রকার লোকের কার্য্য ক্ষেত্র সঙ্কীর্ণ হইয়া পড়ে, অতএব উন্নতির সম্ভাবনা ও অল্প হইয়া যায়। কিন্তু এই সঙ্কীর্ণ কার্য্য-ক্ষেত্রে ও যদি ভাগ্য ক্রমে ইহারা স্বীয় তীক্ষ্ণ বুদ্ধির উপযোগী কোন কার্য্য পান, তাহা হইলে ইহারা উন্নতির চরম শিখরে উপনীত হইতে পারেন।

মধ্যবিৎ বুদ্ধিমান্ ব্যক্তিগণ সাধারণতঃ Compromising Spirit এর হয়, তাহাদের বুদ্ধি ও থাকে এবং তাহারা বশ্যতা স্বীকার করিতে কুণ্ঠিত হয় না; কাজে কাজেই তাহাদের সাংসারিক উন্নতির যথেষ্ট সম্ভাবনা থাকে।

যদি কোন ব্যক্তির বুদ্ধি অল্প থাকে ও তিনি নিজে ইহা অনুভব করেন তাহা হইলে বিশেষ কোন ক্ষতি নাই; কারণ ধৈর্য্য ও ক্ষমতা

থাকিলে সামান্য বুদ্ধির দ্বারাই সংসারে উন্নতি করা যায়। কিন্তু বুদ্ধি না থাকা স্বত্বেও যদি কেহ বুদ্ধিমত্তার অভিমান করেন, তাহা হইলেই অমঙ্গলের আশঙ্কা। অনেকেই নিজকে অন্য সকল অপেক্ষা বেশী বুদ্ধিমান্ মনে করে, "দেড় আক্কেলী বুদ্ধি" অর্থাৎ তাহার নিজের বুদ্ধিকে ষোল আনা এবং বাকী পৃথিবী শুদ্ধ সকলের বুদ্ধিকে আট আনা মনে করিয়া থাকে।

(ঠ) মেধা।

মেধা সকলের পক্ষে যেমন ব্যবসায়ীর পক্ষেও তেমনই প্রয়োজনীয়। যে যত কথা মনে রাখিতে পারে ও যত অধিক কার্য্যে উপযুক্ত ভাবে এই সকল কথার প্রয়োগ করিতে পারে, তাহার তত অধিক উন্নতি হয়। কিন্তু ব্যবসায়ীর পক্ষে ছাত্রদিগের ন্যায় লিখিত বিষয় মুখস্থ রাখার আবশ্যক নাই। ক্রেতাগণকে চেনা, তাহাদের নাম স্মরণ রাখা, দোকানে কোথায় কোন জিনিষ আছে তাহা মনে আঁকিয়া রাখা, জিনিষের পূর্ব্বের ও এখনকার দর, দেনা পাওনার হিসাব এবং করণীয় কাজ মনে রাখা, এই প্রকারের মেধাই ব্যবসায়ীর আবশ্যকীয়।

সহজে স্মরণ রাখিবার উপায়। অর্থাৎ স্মরণ শক্তির অভাব জনিত অসুবিধা নিবারণের নানাবিধ উপায়ঃ—

(১) সঙ্গে সর্ব্বদা একখানি স্মারক পুস্তক (নোট বুক) রাখাও যখন যে কথা মনে পড়ে তখনই তাহা ইহার মধ্যে লিখিয়া রাখা উচিত; ইহার অভাবে আমাদের দেশে কাপড়ে গাঁট দেওয়া প্রভৃতি প্রথা প্রচলিত আছে।

(২) অনেক গুলি নাম মনে রাখিবার অসুবিধা হইলে, ঐ সকল নামের আদ্যক্ষর সমূহের দ্বারা একটা শব্দ নির্ম্মাণ করিয়া লওয়া যাইতে পারে, যথা ইংরাজী Vibgyor শব্দ, ইহা ৭টী রঙ্গের নাম মনে রাখিবার

জন্য প্রস্তুত করা হইয়াছে। অনেক স্থলে নামের দ্বারা পদ্য বা ছড়া গাঁথিয়া লইলে ও বহু সংখ্যক নাম সহজে মনে থাকে।

কোন্ ইংরেজী মাস কয়দিনে যায় তাহা স্মরণ রাখিবার জন্য ছড়া না থাকিলে বিশেষ অসুবিধা হইত।

(৩) সন্ধ্যার মন্ত্র ও স্তোত্রাদির ন্যায় দুর্ব্বোধ্য বিষয় অল্পকাল মধ্যে মুখস্থ করিতে গেলে অযথা পরিশ্রম হয়, পুস্তক দেখিয়া প্রত্যহ কয়েকবার পড়িলেই কিছু দিন মধ্যে তাহা অনায়াসে ও অজ্ঞাত ভাবে মুখস্থ হইয়া যায়।

(৪) অন্যকাজে যাওয়ার সময় ডাকে দিবার জন্য চিঠি সঙ্গে নিলে ও তাহা পকেটে রাখিলে ভুল হওয়ার সম্ভব, অতএব তাহা হাতে রাখা উচিত। এতদ্ব্যতীত একটু চিন্তা করিলেই প্রত্যেক কাজে ভ্রম নিবারণের নানা উপায় উদ্ভাবন করা যাইতে পারে।

মেধাবৃত্তির অপব্যবহার। অনেক মুখস্থ করিলে বুদ্ধি কমিয়া যায়, বেদাধ্যায়ী বৈদিকেরা (বাঙ্গালার জাতিগত বৈদিক নহে) সাধারণত ৪০ অধ্যায় যজুর্ব্বেদ মুখস্থ করিয়া বুদ্ধি কমাইয়া ফেলে, তজ্জন্য বৈদিক দিগকে মিথিলা দেশে "বোকা বৈদিক" বলিয়া নিন্দা করিয়া থাকে। তাহারা চণ্ডী ও মুখস্থ পড়িয়া থাকে।

(ড) সততা।

"সততায় ব্যবসায় চলে না!" এক্ষণে প্রায় লোকেরই এইরূপ ধারণা। তাহারা বলে ব্যবসায় করিতে হইলেই একটু এদিক ওদিক করিতে হয়, ইহা কিন্তু বড়ই ভুল বিশ্বাস। "Honesty is the best policy" সততাই শ্রেষ্ঠ উপায়, ইহা একটী ইংরেজী প্রবাদ। ধার্ম্মিক লোকের কথা স্বতন্ত্র, যাহারা কেবল লাভ ক্ষতির হিসাব করিয়া সব কাজ করে, তাহাদের পক্ষে ও সততা অবলম্বন লাভজনক। যদি কোন ও ব্যক্তির কার্য্যে লোকের এইরূপ বিশ্বাস হয় যে, এই ব্যক্তি কাহাকে ঠকায় না,

কোন রূপ প্রতারণার কার্য্য ইহার দ্বারা হওয়া অসম্ভব, আর যদি সেই কথা সকলে জানিতে পারে, তাহা হইলে তাহার এত গ্রাহক জুটিবে ও অধিক মাল কাট্‌তির দরুণ এত লাভ হইবে যে, অসৎ ব্যবসায়ী সেরূপ লাভের কথা স্বপ্নে ও ভাবিতে পারে না। এখন ইংরাজ ব্যবসায়ীর প্রতি লোকের যে এত বিশ্বাস, অনেক দেশীয় লোক ও যে নিজের দোকানের ইংরাজী নাম দিতেছে, ইহার কারণ কি? লোক সাধারণের ধারণা যে ইংরাজদের দোকানে খাঁটি ও নির্দ্দোষ জিনিষ পাওয়া যায়, তাহারা সহসা লোককে ঠকায় না, এই জন্যই লোকে ব্যবসায়ে ইংরাজী নাম মাত্রেরই পক্ষপাতী। ইহাতেই বুঝা যাইতেছে যে ব্যবসায়ে সততার বিশেষ মূল্য আছে। সততা, দোকানের "সুপ্রতিষ্ঠিত যশের" (good will) মূল্যবৃদ্ধির এক প্রধান কারণ।

এ প্রসঙ্গে ব্যবসায়িক সততার দ্বারা ধর্ম্মলাভের কোনও উপদেশ দেওয়া হইতেছে না, যাঁহাদের ধর্ম্ম করিতে হয়, তাঁহারা ধর্ম্মের নিয়মে ধর্ম্মসাধন করুন। ব্যবসায়ে ধর্ম্মের দোহাই দিবার আবশ্যক নাই। সাংসারিক কাজে বা ব্যবসায়ে যে বেশী ধর্ম্মের কথা কয় তাহাকে কেহ বিশ্বাস করে না। সাইনবোর্ডে বা বিজ্ঞাপনে "যতো ধর্ম্মস্ততো জয়ঃ" প্রভৃতি ধর্ম্মের দোহাই লিখায় গ্রাহকের মনে অবিশ্বাস উপস্থিত হয়। যদিও সময় সময় নিজের সততা বিষয়ে গ্রাহকের প্রতি ইঙ্গিত আসিয়া পড়ে, তথাপি তাঁহার নিকট ইহার যত অল্প উল্লেখ করা যায় ততই ভাল।

অনেক ভাল লোক অন্য সময়ে সততার অনুরোধে অত্যধিক ক্ষতি সহ্য করিতে পারেন; কিন্তু জেদের সময় বা শত্রুদমনের সময় অথবা সত্যমোকদ্দমার আনুষঙ্গিক প্রমাণ সংগ্রহের সময় তাঁহাদিগকে ও মিথ্যা ব্যবহার করিতে দেখা যায়, ইহা সর্ব্বথা দূষণীয়। গবর্ণমেণ্ট, রেল-কোম্পানি ও ষ্টীমার কোম্পানি প্রভৃতির কর্ম্মচারীদের দ্বারা নানারূপ লাঞ্ছিত হয় বলিয়া লোকের ইহাদের প্রতি জাতক্রোধ থাকে, তজ্জন্য তাহারা

এই সকল প্রবল প্রতাপান্বিত পক্ষকে ঠকান দোষ মনে করে না, কিন্তু ইহা ভুল, কারণ এই সকল পক্ষ যে বিষয়ে ঠকে, সেই বিষয়ে তাহাদের দেখিবার লোক নাই বলিয়াই ঠকে, সুতরাং সেই স্থলে ইহারা দুর্ব্বল, এবং ঠকান যে প্রকারের হউক না কেন তাহা ঠকান ত বটে।

(১) উৎকোচ। অপর ব্যবসায়ীর কোন কর্ম্মচারীকে কোনরূপ প্রলোভন দিয়া তাহার নিকট হইতে জিনিষ সস্তা করিয়া খরিদ করা বা তাহার নিকট নিজের জিনিষ অধিক মূল্যে বিক্রয় করার নাম ঘুষ। ঘুষ আর চুরি একই কথা। খাটি, নির্দ্দোষ এবং ঠিক ওজনের জিনিষ পাওয়ার জন্য ও ঐ প্রকার কর্ম্মচারীকে সময়ে সময়ে ঘুষ দিতে হয়, ইহাতে ঐ ব্যবসায়ীর সাক্ষাৎ সম্বন্ধে ক্ষতি হইতেছেনা বটে, কিন্তু প্রকৃতপক্ষে পরোক্ষভাবে প্রতারণা প্রথা প্রচলিত হইয়া ব্যবসায়ী সমাজকে কলুষিত করে, অথচ এইরূপ পাপ হইতে এড়ান ও কঠিন।

ঘুষ অনেক প্রকার:—(১) টাকা, (২) জিনিষ, (৩) অনুরোধ, (৪) কোনও হাকিম বা উচ্চ ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোক কোনও দেশহিতকর কার্য্যের সভাপতি হইলে তাহাতে চাঁদা দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা, (৫) কোন উচ্চ ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোকের ধর্ম্মমতের সায় দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা।

ঘুষের অন্য নাম কমিশন, দস্তুরি ও চুরি।

(২) বখসিস। কার্য্যান্তে পেয়াদা, মাঝি, গাড়োয়ান ও ছোট ছোট কর্ম্মচারীদিগকে পারিতোষিক দেওয়াতে দোষ দেখি না, বরং সময়ে সময়ে কর্ত্তব্যের অতিরিক্ত পরিশ্রমের কার্য্য করান হয় বলিয়া পারিতোষিক দেওয়া উচিত, কারণ তাহাতে কাহারও ক্ষতি করা হয় না।

অসৎ লোকের সহিত ব্যবসায়ে সম্প্রতি লাভ বা সুবিধা দেখিলেও তাহা ত্যাগ করিবে, কারণ ভবিষ্যতে এমন ঠকা ঠকিবে যে একবৎসরের লাভ একদিনে নষ্ট হইয়া যাইবে।

স্বয়ং ব্যবসায়ীকে গ্রাহকের সহিত প্রতারণা করিতে দেখিলে, তাহার

অধীনস্থ সৎকর্ম্মচারিগণ তাহার কার্য্য পরিত্যাগ করিবে, যদি নিতান্তই তাহা না করে, তবে তাহারাও প্রতারণা শিখিতে বাধ্য হইবে, এবং কোন সময়ে যে তাহারা নিজ প্রভুকে ঠকাইবেনা ইহার প্রমাণ কি ?

ঠকাইলে মন ছোট হয়, কাজ করিবার ক্ষমতা কমিয়া যায়, সুতরাং ঠকান কোন মতেই লাভ জনক নহে, কিন্তু স্বার্থ এইরূপ জিনিষ যে তাহা রক্ষার জন্য অসত্য, প্রতারণা অল্পে অল্পে অলক্ষিতভাবে আসিয়া পড়ে, অতএব সর্ব্বদা সাবধান থাকিতে হইবে।

(৩) অন্যায় প্রশংসা পত্র। অনেক সময়ে ব্যবসায়িগণ কর্ম্মচারীর দোষ দেখিয়া তাহাকে পদচ্যুত করিবার সময় পাছে তাহার অন্নকষ্ট হয় সেই ভয়ে তাহার দোষ গোপণ করিয়া প্রশংসা পত্র দিয়া থাকেন। ইহাতে প্রকারান্তরে অন্য ব্যবসায়ীকে এই প্রশংসাপত্র দৃষ্টে ইহাকে নিযুক্ত করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হইবার উপায় করিয়া দেওয়া হয় ; ইহা নিতান্ত অন্যায়।

(৪) নিস্ফল প্রতারণা। উল্লিখিত প্রতারণা সমূহ দ্বারা প্রথমতঃ কিছু না কিছু লাভ হইয়া থাকে, কিন্তু আরও একপ্রকার প্রতারণা আছে ; তাহাদ্বারা কখনও লাভ হয় না, যথা, একজন ব্যবসায়ী ক্রেতা হইয়া অন্য একজন ব্যবসায়ীর নিকটে কোনও জিনিষ কিনিতে গিয়া বিক্রেতার খরিদ মূল্য না জানায় ঐ জিনিষের মূল্য আন্দাজে কম করিয়া বলে যে তাহা অন্যত্র ৫৲টাকায় পাওয়া যায়। কিন্তু বিক্রেতা ব্যবসায়ী জানে যে ইহার খরিদ মূল্য ৫৵০ আনা অর্থাৎ ইহা ৫।০টাকার কমে বিক্রয় করা যাইতে পারে না ; ক্রেতা ব্যবসায়ী যে মিথ্যা কথা বলিতেছে তাহা বিক্রেতা ব্যবসায়ী তখন স্পষ্ট বুঝিতে পারে, এবং তাহাকে প্রবঞ্চক বলিয়া মনে করে, সুতরাং এই মিথ্যা কথায় কোনও ফল হয় না।

(৫) ব্যবসায়ের সততা এবং কতিপয় রীতি নীতি :—Trade honesty and trade rules. ১। শুনিয়াছি কোনও ব্যবসায়ী সম্প্রদায় সাধারণ লোকের প্রাপ্য টাকা যত বেশী আত্মসাৎ করিয়া দেউলিয়া হইতে

পারে ততই গৌরব মনে করে। কিন্তু তাহারাও প্রথম মূলধনীর টাকা সুদে আসলে কড়া ক্রান্তিতে চুকাইয়া দেয়; এইরূপ না করাকে তাহারা অত্যন্ত অন্যায় মনে করে। তাহাতে লাভ এই যে তাহারা দেউলিয়া হইয়া পুনরায় ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে তাহাদিগকে সর্ব্ব প্রথমে টাকা দিবার জন্য অনেক ধনীই ব্যস্ত হন।

২। সাধারণতঃ ব্যবসায়ীরা একপ্রকার জিনিষ একজনের নিকট ১৲টাকায় বিক্রয় করিয়া ঐ প্রকার জিনিষই অন্য জনের নিকট ১৷৹ টাকায় বিক্রয় করা অন্যায় মনে করে না, কিন্তু সংখ্যায় বা ওজনে কম দেওয়া তাহারা অন্যায় মনে করে।

৩। তালুকদার ও জমিদার প্রভৃতির বিরুদ্ধে প্রাপ্য টাকার জন্য নালিশ হইলে বিশেষ অসম্মান হয় না; কিন্তু ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে নালিশ হইলে তাহা অত্যন্ত অসম্মান এবং ক্ষতিজনক হয়।

৪। অপর ব্যবসায়ীর কর্ম্মচারীকে অধিক বেতনের প্রলোভন দিয়া নিজের ব্যবসায়ে নিযুক্ত করা এবং অন্যের দখলে যে দোকান ঘর আছে, তাহা অধিক ভাড়া দিয়া নিজে অধিকার করা ব্যবসায়ীর পক্ষে নিতান্ত নিন্দনীয় কার্য্য। কর্ম্মচারীর পক্ষেও সামান্য সুবিধার জন্য মনিব পরিবর্ত্তন করা উচিত নয়, কারণ প্রবেশ করিবার সময় হয়তঃ অনেক অনুরোধ করিয়া প্রবেশ করিয়াছে এবং কার্য্য শিখিবার সময় মনিবের অনেক ক্ষতি করিয়াছে।

৫। একই দরে জিনিষ কিনিতে হইলে যে দোকানে প্রথমে দর পাওয়া গিয়াছে সেখান হইতেই তাহা কেনা উচিত।

৬। তুমি একজনের নিকট হইতে জিনিষ কিনিয়া থাক, অন্যে কম দর দিলে তাহারই নিকট হইতে তোমার কেনা উচিত। এমন হইতে পারে যে পূর্ব্ব ব্যবসায়ীর সঙ্গে তোমার অনেক দিন হইতে ব্যবসায় চলিতেছে, দুই একটা জিনিষ অন্যের নিকট হইতে নেওয়া অসুবিধাজনক,

ইহা সত্ত্বেও অন্ততঃ দুই চারি বার নূতন দোকান হইতে নিতে বাধ্য, তাহা না করিলে, সে যে দর কমাইয়া তোমার উপকার করিল, তাহার প্রতিদান করা হইল না, এবং ভবিষ্যতে সে তোমাকে আর কম দর দিবে না। তবে যদি যৎসামান্য কিছু কমাইয়া দেয়, যথা ৫০৲ টাকাতে ৵০ আনা বা ৫৲ টাকাতে ‹১০ পয়সা, এই রকম কমকে কম ভাবা উচিত নহে।

৬। ব্যবসায়ের উপাদান।

(ক) বৈশ্যোচিত শিক্ষা, (খ) বয়স, (গ) আনুমানিক ব্যয়ের তালিকা, (ঘ) ব্যবসায়-নির্ব্বাচন, (ঙ) নামকরণ, (চ) গৃহনির্ব্বাচন, (ছ) গৃহসজ্জা, (জ) কর্ম্মচারী, (ঝ) পরিচ্ছদ, (ঞ) সুপ্রতিষ্ঠিত যশঃ, (ট) মূলধন (৭ম অধ্যায়), (ঠ) বিজ্ঞাপন, (ড) অবিবাহিত জীবন।

(ক) বৈশ্যোচিত শিক্ষা। (১০ পৃঃ দেখ)।

বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট লোক বৈশ্যোচিত শিক্ষা প্রাপ্ত হইয়া কোন ব্যবসায়ীর নিকটে শিক্ষানবিশ থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা।

(খ) বয়স।

যত অল্প বয়সে ব্যবসায় শিক্ষা বা ব্যবসায় করা আরম্ভ করা যায় ততই ভাল। ব্যবসায়ী লোকের ছেলেরা বাল্যকাল হইতে অজ্ঞাতভাবে ব্যবসায় শিখে বলিয়া ভাল ব্যবসায়ী হয়। ২০ অন্ততঃপক্ষে ২৫ বৎসর বয়স মধ্যে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত, পূর্ব্বে পরিশ্রম বিশেষরূপ অভ্যাস না থাকিলে পরে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হওয়া শক্ত কথা।

অনেকে ৪০।৪৫ বৎসর বয়সে চাকুরির প্রতি বিদ্বেষভাবাপন্ন হইয়া বা কর্ম্মচ্যুত হইয়া ব্যবসায় করিতে মনন করেন। অধ্যবসায় খুব বেশী

থাকিলে কৃতকার্য্য হইতে পারেন, নতুবা অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

(গ) আনুমানিক ব্যয়ের তালিকা (estimate)

যথাসম্ভব এষ্টিমেট করিয়া ব্যবসায় করিবে, যদিও ব্যবসায়ের ঠিক এষ্টিমেট হওয়া অসম্ভব।

(ঘ) ব্যবসায় নির্ব্বাচন (নিন্দিত ও ভদ্রোচিত ব্যবসায়)।

সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়। (১) যে ব্যবসায়ে গ্রাহকগণকে বেশী তোষামোদ করিতে হয় না এবং যে খুচরা ব্যবসায়ে দর করিয়া বিক্রী করিতে হয় না তাহাই সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়। (২) সাধারণ লোকে বলিবে, যে ব্যবসায়ে বেশী মূলধন, যাহাতে নিজে হাতে কাজ করিতে হয় না, অনেক গোমস্তা রাখা যায় গাড়ী চড়া যায় এবং অনেক বড় লোকের সহিত কারবার করিতে পারা যায়, সেই ব্যবসায়ই সম্ভ্রান্ত। কিন্তু প্রকৃত ব্যবসায়ীর মতে ব্যবসায়ের বড় ছোট কিছু নাই। মিউনিসিপ্যালিটী, ট্রাম, রেল, এসকল ছোট কার্য্যেরই পূর্ণাবয়ব, কর্ম্মকর্ত্তার মূলধন, বুদ্ধি ও সততা অনুসারে ছোট বড় হয়। পানের দোকানকেও Refreshment Roomএর মত বিরাট ব্যাপার করিয়া তোলা যাইতে পারে। (৩) যে ব্যবসায়ে জিনিস দেখিয়া ভাল মন্দ বুঝিবার উপায় নাই, ব্যবসায়ীর সততার উপর নির্ভর করিতে হয়, সে ব্যবসায়কে সহজে সম্ভ্রান্ত করা যাইতে পারে।

নিন্দিত ব্যবসায়। (১) যে সকল ব্যবসায়ে ঘুষ, দস্তুরি, কমিশন ইত্যাদি না দিলে বা মিথ্যা কথা না বলিলে চলে না সেই সকল ব্যবসায়ই অসম্ভ্রান্ত, এগুলি ব্যবসায় নামের যোগ্য নহে। (২) কোন ব্যক্তিবিশেষের অনুগ্রহের উপর নির্ভর করিয়া যে ব্যবসায় করা হয় তাহাও ব্যবসায় সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

আমাদের চিন্তা করিয়া নূতন ব্যবসায়ের উদ্ভাবন করিবার আবশ্যকতা

বড়ই কম, ইউরোপীয়দের কার্য্য প্রণালী ও ব্যবসায়গুলির অনুকরণ করিলেই নূতন ব্যবসায় বাহির হইয়া পড়িবে।

(ঙ) নামকরণ।

দোকানের নামকরণ করিবার সময় যতদূর নূতন ধরণের ও সংক্ষেপ রকমের নাম রাখিতে পার ততই ভাল। নূতন ধরণের নাম রাখিলে প্রতিবাসীর সহিত চিঠি বা গ্রাহক নিয়া বিবাদ লাগে না। সংক্ষেপ নাম বলিতে, লিখিতে এবং লেটারহেড্ প্রভৃতি ছাপিতে সুবিধা হয়। তুমি যে জিনিষের ব্যবসায় কর, যে স্থানে কর ইত্যাদি বিষয়, নামে সংক্ষেপে প্রকাশ পাইলে ভাল। ধনীর নামেও নাম করিতে পার। নাম সুন্দর বলিয়া বা তাহার নামে সম্ভ্রম আছে বলিয়া তোমার প্রতিবাসীর ব্যবসায়ের নাম আংশিক বা সম্পূর্ণরূপে নকল করিও না।

বিলাতী লোকের নাম দিয়া যে ব্যবসায় করে তাহাকে লোকে জানিতে পারিলে বিশ্বাস করে না। বাস্তবিক ইহা নিন্দনীয়।

মানুষের নাম রাখিবার সময় অনেকে নরেন্দ্র, সুরেন্দ্র প্রভৃতি কতগুলি নাম সুন্দর বলিয়া প্রায় প্রত্যেক বাড়ীতেই রাখিয়া থাকে। ইহা দ্বারা নামকরণের উদ্দেশ্য অর্থাৎ পার্থক্য নষ্ট হয়, অমুকের ভাই নরেন্দ্র, অমুকের ছেলে সুরেন্দ্র ইত্যাদি বলিতে হয়। এক বংশে বা এক গ্রামে যে নাম অন্যের আছে, সে নাম রাখা অসুবিধাজনক।

বংশনাম (পদবী) পরিবর্ত্তন। পদবী পরিবর্ত্তনে লাভ নাই। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে "সিংহ" পদবী সম্ভ্রম সূচক, দ্বারভাঙ্গার রাজা প্রভৃতির এই উপাধি আছে। পূর্ব্ববঙ্গে ভাণ্ডারি কায়স্থদের এই উপাধি ছিল, তাহারা পরিবর্ত্তন করিয়া দে এবং দাস প্রভৃতি উপাধি নিতেছে, কিন্তু ইহাদের মধ্যে যাহারা সিংহ থাকিবে তাহাদের অবস্থা ভাল করিতে পারিলে তাহারাই উচ্চশ্রেণীস্থ বলিয়া গণ্য হইবে। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে সাহা উপাধি সম্ভ্রম-

সূচক, বোধ হয় সেই অনুকরণেই বাঙ্গালার সাহাদের নাম হইয়াছিল, কিন্তু এখন পূর্ব্ববঙ্গের সাহারা নাম বদলাইয়া দাস, রায় প্রভৃতি করিতেছে। নাম না বদলাইয়া নিজ নিজ কার্য্যে এবং সমাজে যে সব ত্রুটি আছে তাহা সংশোধন করিতে চেষ্টা করাই কর্ত্তব্য; শ্রীহট্টের ধনী সাহারা তাহাই করিতেছে; কায়স্থদের ছেলে মেয়ে বেশী পণ দিয়া নিয়া বিবাহ দিতেছে। আশা করা যায় এই উপায়ে কিছু কাল পরে তাহাদের সমাজ কায়স্থদের সমকক্ষ হইয়া উঠিবে।

আমরা বাঙ্গালীরা "বাবু" ছাড়িয়া "শ্রীযুত" ধরিয়া কি বিশেষ সম্ভ্রম পাইয়াছি বুঝিতে পারি না।

বাঙ্গালী ব্রাহ্মণদের "চক্রবর্ত্তী" উপাধি খুব সম্ভ্রমসূচক ছিল, এখনও ফরিদপুর জেলাস্থ রুদ্রকরের সম্ভ্রান্ত বন্দ্যোপাধ্যায়গণ "চক্রবর্ত্তী" নামে খ্যাত হইয়া সম্ভ্রম মনে করেন। পাচক প্রভৃতি নিম্নশ্রেণীর ব্রাহ্মণেরা "চক্রবর্ত্তী" উপাধি নেওয়ায় অনেকে ইহাকে অপমানজনক মনে করিয়া অন্য উপাধি নিতেছেন।

বিদেশের সহিত যাহাদের প্রকাণ্ড ব্যবসায় তাঁহারাই merchant (সওদাগর) নামে এবং আমাদের মত ব্যবসায়ীরা Trader নামে আখ্যাত হওয়া উচিত, অনেকস্থলে Merchant শব্দের অপব্যবহার দেখা যায়। আমরা Merchant নামে আখ্যাত হইতে চাহিলে ধৃষ্টতা প্রকাশ পাইবে।

(চ) গৃহনির্ব্বাচন।

পূর্ব্ব বা দক্ষিণদ্বারী ঘর কিছু বেশী ভাড়া হইলেও ভাল, তার পর উত্তরদ্বারী, তার পর পশ্চিমদ্বারী। ঘর ভাল হইলে গ্রাহকগণ বসিয়া আরাম বোধ করে, সুতরাং বেশী বিক্রীর আশা করা যায় এবং কর্ম্মচারীদের শরীর ভাল থাকে।

বাড়ীওয়ালা অনেক সময় বাড়ী মেরামত বা আবশ্যকমত পরিবর্ত্তনও পরিবর্দ্ধন করিয়া দিতে না চাহিলে, ব্যয়সায়ে লাভ বোধ করিলে অবস্থাভেদে তাহা নিজ ব্যয়ে করিয়া লইতে হয়। কোথাও ভাড়া হইতে বাদ পাওয়া যায়, কোথাও বা পাওয়া যায় না।

ঘরের মেজে রাস্তার সমান উচু হইলে খুব খারাপ, ২ ফুট উচু হইলে ভাল, ৩ ফুট হইলে মন্দ নয়, তাহার উপরে হইলে ভাল নয়। ঘরে আলো ও হাওয়া যাওয়া চাই।

(ছ) গৃহসজ্জা।

ব্যবসায়ের আন্দাজ মত ঘরের সাজ ভাল করিবে, ইহাদ্বারা অপরিচিত গ্রাহক তোমার ব্যবসায়ের গুণাগুণ এবং অবস্থা নির্দ্দেশ করিবে।

কাঠের জিন্নিস অর্থাৎ Wooden furnitures দরকারী সাইজ মত পুরাতন ভাল অবস্থায় পাইলে দরে সস্তা হইবে, জিনিসও ভাল হইবে। টাকাকড়ি প্রভৃতি মূল্যবান্ জিনিস নিরাপদ করিতে হইলে এবং সেই সব পরিমাণ বেশী হইলে লোহার সিন্দুক রাখা উচিত। অন্যকে না ঠগাইলেও ধন নিরাপদ হইতে অনেক স্থলে দেখা গিয়াছে।

আসনের জন্য বিছানা না রাখিয়া চেয়ার বা টুল রাখিতে পারিলে ভাল হয়, ব্যয়-সাধ্য বটে, কিন্তু উঠিতে ও বসিতে সুবিধা।

যে জিনিষ তুমি কখনও ব্যবহার কর নাই, সেই প্রকারের জিনিষ খরিদের সময় প্রথমে পাকাপাকী না কিনিয়া, যদি পার তবে জাকড়ে (on inspection) কিনিবে, যেন কিছুকাল ব্যবহারের পর সুবিধা না হইলে অন্য জিনিষ নিতে পার। জাকড়ে কিনিতে পারিলে প্রথমে কম দামের জিনিষ কিনিবে, তার পর কোন্ রকম জিনিষ তোমার সুবিধা হইবে তাহা বুঝিয়া পরে বেশী মূল্য দিয়া ভাল জিনিষ কিনিবে, পারিলে পুরাতনটী অল্প মূল্যে বিক্রয় করিবে, না পারিলে এক জিনিষ দুইবার খরিদ করায় ক্ষতি হইবে বটে, কিন্তু কাজের খুব সুবিধা হইবে।

ব্যবসায়ীর আবশ্যক পুস্তকাদি। পঞ্জিকা; অভিধান—বাঙ্গালা, ইংরেজী, Postal guide; Goods tariff; Time table; Bradshaw. চিঠি ওজন করিবার নিক্তি।

(জ) কর্ম্মচারী।

(১) নিয়োগ। যাহার কাছে তুমি কোনরূপ ঠেকা আছ তাহার জানিবের লোক রাখা সুবিধাজনক নহে। সে ত্রুটি করিলে বা অকর্ম্মণ্য হইলে শাসন করিতে বা ছাড়াইতে অসুবিধা হইবে।

কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় ভালরূপ দেখিয়া পাকা নিয়োগ করিবে। নিযুক্ত করিয়া সহজ দোষে বরখাস্ত করিবে না। "সর্ব্বঞ্চ নূতনং শস্তং সেবকান্নং পুরাতনং" সব জিনিসই নূতন ভাল, শুধু চাকর ও চাউল পুরাতন ভাল। চাকর পুরাতন হইলে কতক দোষও জন্মে বটে এবং সম্ভবতঃ এই জন্যই পুরাতন চাকরে Bacon এর অমত, কিন্তু মোটের উপর গুণই বেশী হয়।

নিয়োগের সময় সমান গুণ হইলে আত্মীয় বা সম্পর্কিত লোকদিগকে অগ্রে নিতে পার, কিন্তু নিযুক্ত হইলে সকল কর্ম্মচারীকে যথাসম্ভব সমান ভাবে দেখিতে হইবে, নতুবা অসম্পর্কিত কর্ম্মচারীরা অসন্তুষ্ট থাকিবে।

নিজে ভালরূপ দেখিতে না পারিলে বেশী বেতনের সৎ ও কর্ম্মঠ ম্যানেজার রাখা উচিত।

(২) প্রশংসা ও শাসন। আবশ্যকমত কর্ম্মচারীকে প্রশংসা, বেতন-বৃদ্ধি, কমিসন; বা বখরা দ্বারা উৎসাহ দিবে, তাহাতে লাভের হার কমিবে কিন্তু দুর্ভাবনাও কমিবে। মন্দ কর্ম্মচারীকে শাসন বা কর্ম্মচ্যুত করিবে। "কম শাসনে আমলা খারাপ" শাসন না থাকিলে কেহ কাজে মনোযোগ দিবে না এবং সময় সময় ভাল কর্ম্মচারীও নষ্ট হইবে, কিন্তু অধিক বা অন্যায় শাসন ভাল নয়।

কর্ম্মচারীর কোন দোষ থাকিলে ২।৪ বার সংশোধনের চেষ্টা করিবে, শাসন করিবে, সংশোধিত হইলে ভাল, নতুবা এই দোষ থাকা সত্বেও রাখিতে পার কি না দেখিবে, পারিলে ভাল, না পারিলে কর্ম্মচ্যুত করিবে। এই অবস্থায় তাহাকে রাখিয়া সর্ব্বদা মন্দ বলিলে তোমার মেজাজ খারাপ হইয়া স্বভাব খারাপ হইবে এবং কর্ম্মচারী ও সর্ব্বদা অসন্তুষ্ট হইয়া পেটের দায়ে কাজ করিবে বটে, কিন্তু অসন্তুষ্ট হইয়া কাজ করিলে কাজ ভাল হইবে না। বিশেষতঃ তোমার দুর্নাম হইবে।

পাস করা কর্ম্মচারীরা সাধারণতঃ সৎ হয়, লিখা পড়ার কাজ তাদের দ্বারা ভাল চলে। ব্যবসায়ের আসল কাজ কেনা ও বেচা, আবশ্যকমত যথায় তথায় যাওয়া, আবশ্যক মত থাকা, খাওয়ার নানা রকম কষ্ট-সহ্য করা এবং ঠেকা সময়ে নিম্ন শ্রেণীর কার্য্য করিতে তাহারা অপারগ। ব্রাহ্মণ কায়স্থ প্রায়ই এইরূপ, কিন্তু ব্যবসায়ীর ছেলেরা এই সব বিষয়ে খুব মজবুত, পরন্তু চিঠি খানা লিখিতে গেলেই গোল !

অকর্ম্মণ্য আত্মীয় নিবে না, নিলেও ক্ষমতা কম দিবে। যে ঠেকা সময় যত নীচ কাজ করিতে প্রস্তুত হয়, যত বেশী বুঝে, যত বেশীখাটে এবং সৎ হয়, তাহাকে তত উচ্চপদ দিবে। ব্যবসায়ে ব্যবসায়সম্বন্ধীয় গুণে সম্ভ্রম করিবে, সম্পর্কে, কৌলীন্যে বা ধনে সম্ভ্রম করিবে না। বিদ্যার জন্য কিছু সম্ভ্রম করিবে।

নিজের অপেক্ষা বেশী চতুর বা সম্ভ্রান্ত কর্ম্মচারী নেওয়া সুবিধাজনক নহে; কারণ সে তোমার হুকুম শুনিবে না, বা হুকুম তামিল করিতে অপমান বোধ করিবে। বেশী বয়স্ক কর্ম্মচারী ধীর স্থির হয় কিন্তু হুকুম দিতে বা দোষ করিলে শাসন করিতে অসুবিধা হয়।

হাত অপেক্ষা মস্তিষ্কের কার্য্যের ও বহুদর্শিতার মূল্য বেশী। এই জন্যই পুরাতন কর্ম্মচারী বসিয়া বেশী অংশ পায় এবং নূতন কর্ম্মচারী খাটিয়া কম অংশ পায়।

একজন নৌকার দাঁড়ি অন্য দাঁড়িকে বলিয়া ছিল "মাঝি বেটা বসিয়া মাহিনা খায়" অপর দাঁড়ি উত্তর করিয়াছিল "তাহাও দেখিয়াছি শুকনা দিকে নৌকা যায়" অর্থাৎ মাঝির অনুপস্থিত কালে এক দিন সে মাঝির কাজ করিয়াছিল, তখন সে নৌকাকে সোজা জলের দিকে রাখিতে পারে নাই, ডাঙ্গার দিকে যাইতে চাহিত। সুতরাং শরীরের বল অপেক্ষা মস্তিষ্কের বলকে এবং বহুদর্শিতাকে বেশী সম্ভ্রম করিবে।

বৃদ্ধাবস্থায় পুত্রাদির মধ্যে Junior Asstt এর উপযুক্ত লোক না থাকিলে অন্য কর্ম্মঠ অংশীদার লওয়া উচিত, সাহেবেরা তাহাই করে। বাঙ্গালীরা সব নিজে খাইতে চায়, সুতরাং ঠকে।

কর্ম্মচারীর সংখ্যা আবশ্যকমত বা কিছু বেশী রাখিতে পারিলে ভাল, তাহাতে খরচ কিছু বেশী পড়ে, কিন্তু সংখ্যা কম রাখিয়া কাহারও অনুপস্থিতিতে সময়ে সময়ে লোকের অভাবে বড়ই চিন্তিত হইতে হয়।

কারীকর ঠিকা পাওয়া গেলে বেশী রাখার আবশ্যক দেখি না। ইংরাজীতে প্রবাদ আছে "Want workmen for the work and not the work for the workmen." কাজ পাইবে আশায় বহুতর কারীকর নিযুক্ত করিয়া লোকসান করিবে না।

যাহার নিজের ব্যবসায় আছে, এমন লোককে কখনই প্রধান বা প্রধান শ্রেণীর কর্ম্মচারিত্বে নিযুক্ত করিবে না ; নিযুক্তির পরে জানিলে কর্ম্মচ্যুত করিবে। খুব নীচের কর্ম্মচারীদের ব্যবসায় থাকিলেও তত ক্ষতি নাই, না থাকাই ভাল, কিন্তু তুমি যে জিনিষের ব্যবসা কর সেই জিনিষের ব্যবসায় তাহার থাকিলে তাহাকে কখনও রাখিবে না।

মধ্যে মধ্যে কর্ম্মচারীদের বড় হইতে ক্ষুদ্রতম কাজ ও কাজের স্থানগুলি পরিদর্শন করিবে, নিজে ভালরূপ দেখিতে না পারিলে ব্যবসায় চালান শক্ত, যথা Difference between Come and Go শীর্ষক ঈছপের গল্প।

তুমি তোমার কর্ম্মচারীকে কোন কাজের জন্য হুকুম দিলে যে কাজ

একটু কষ্ট করিলে অদ্যই করা যায় তাহা না করিয়া যদি বলে "কল্য করিব," তবে জানিবে যে কল্য তাহাকে পুনরায় হুকুম না দিলে করিবে না এবং সেই লোক কর্ম্মঠ নহে, বেতন বৃদ্ধির সময় তাহার বেতন বৃদ্ধি দিবে না।

কর্ম্মচারীর নিয়মাবলীর মধ্যে এই নিয়ম থাকা উচিত যখন কোন কর্ম্মচারী অন্যত্র চাকরীর জন্য আবেদন করিবে তখন তোমাকে জানাইয়া করিতে হইবে; তোমার অজ্ঞাতে আবেদন করিলে তোমার জানা মাত্র তাহাকে কার্য্য হইতে অবসর করিবে।

(৩) চোর কর্ম্মচারী। ব্যবসায়ের কর্ম্মচারী চোর হইলে বিপদ; কিন্তু ছোট ছোট দোকানে বেশী বেতন দেওয়া যায় না, সুতরাং খুব বিশ্বাসী লোক পাওয়াও কঠিন। অবিশ্বাসী লোক সাবধান মতে রাখিয়া কাজ চালাইতে হয়। বড় ব্যবসায়ে ও উপরে সৎকর্ম্মচারী থাকিলে নীচে অবিশ্বাসী কর্ম্মচারী থাকিলেও কাজ চালান যায়। অবিশ্বাসী কর্ম্মচারীদের মধ্যে দুই শ্রেণী আছে। তন্মধ্যে মনিব রাখা দল তত ক্ষতিজনক নহে, তাহারা অল্প অল্প চুরি করে এবং চিরকাল চুরি করিবার পথ রাখে। চুরি করে কিন্তু তাহাতে মনিবের বেশী লোক্সান হয়না, লাভ কম হয়। আমি সর্ব্ব প্রথমে ১২৮৮ সালে ১০২নং আমহার্ষ্ট ষ্ট্রীটে মুদী দোকান করি। তাহাতে একজন মনিব রাখা কর্ম্মচারী ছিল, তাহার কার্য্য দ্বারা ৫১৲ পুঁজিতে ২ মাসে ৫৬৲ টাকা লাভ হইয়াছিল। সেই দোকানের মাসিক বাজে খরচ ২৬৲ টাকা ছিল। উক্ত কর্ম্মচারী একদিন গোপনে ॥০ পয়সা নিজ কার্য্যে ব্যয় করায় তাহাকে ছাড়াইয়া দিয়া আর একজন নেওয়ায় পরের দুই মাসে ৫৬৲ টাকা লোকসান হয় অর্থাৎ মূলধন মাত্র বজায় থাকে। সুতরাং দোকান নূতন কর্ম্মচারীর নিকটেই বিক্রয় করিয়া আমি চলিয়া আসি। সিম্‌লা এলোপ্যাথিক ষ্টোরেও জনৈক কর্ম্মচারীকে চোর ধরিলে সে বলিয়াছিল "মহাশয়, আমরা মনিব মারা নহি মনিব রাখা, অন্যদল

মনিব মারা তাহারা মনিবের ভালমন্দ ভাবে না, নিজের পেট ভরিলেই হইল, এক মনিব মারিয়া অন্য মনিবকে ধরে।”

কারীকর শ্রেণীর মধ্যে অনেক অবিশ্বাসী লোক থাকে, কিন্তু কাজে বড় পটু, সেইরূপ লোক না রাখিলে কাজ চলে না, তবে খুব সাবধান থাকিতে হয়।

বাসার চাকরেরা বাজারের পয়সা ২।৪টী চুরি করিলে বিশেষ বিরক্ত হওয়া উচিত নহে। ঘর হইতে লোটা, বাটি, কাপড়, টাকা, গহনা প্রভৃতি চুরি করিলে কখনই রাখা উচিত নহে।

(৪) আসন ত্যাগ। তোমার কর্ম্মচারীদিগকে বলিয়া রাখিবে, যেন কাজের সময় কাজ ফেলিয়া তোমাকে দেখিয়া আসন ত্যাগ না করে।

(৫) হুকুম তামিল। কর্ম্মচারীদিগকে হুকুম দেওয়ার সময় ভাবিবে, যেন হুকুমটা অন্যায় না হয়, হুকুম যাহা দিবে তামিল হওয়া চাই, তামিল না হইলে শাস্তি দিবে। হুকুম যতদূর পার লিখিয়া দিবে। লিখিত হুকুম সহজে তামিল হয়।

(৬) সম্বোধন। অধীনস্থ ভদ্রলোক কর্ম্মচারী বয়োজ্যেষ্ঠ হইলে “আপনি,” কনিষ্ঠ হইলে “তুমি” বলিবে। বয়সে ছোট হইয়া বিদ্যায় বা কোন কারণে শ্রেষ্ঠত্ব থাকিলে “আপনি” বলিবে।

(৭) কর্ম্মচারীর সহিত ক্রয় বিক্রয়। তোমার কর্ম্মচারী হইতে তোমার দোকানে বিক্রেয় জিনিষ কখনই কিনিবে না; কিনিলে সে তাহার নিজের স্বার্থ দেখিবে, সুতরাং তুমি ঠকিবে।

(৮) রবিবার ছুটী। যাহাদের ডাকে অর্ডার আসে তাহাদের রবিবার ছুটী দেওয়া ভুল, বরং বেশী কর্ম্মচারী রাখিয়া প্রতিদিন কয়েক জনকে অথবা রবিবারে অনেক জনকে ছুটী দেওয়া উচিত, অর্থাৎ রবিবারে ডাকে যে সকল অর্ডার আসে সেই সকল রবিবারেই প্রস্তুত হওয়া

আবশ্যক; নতুবা রবিবারের অর্ডার জমিয়া প্রত্যহ কিছু কিছু মলতবী থাকিবে।

সকালে কাজ সারিলে প্রতিদিন কতক কর্ম্মচারীকে সকালে ছুটী দেওয়া উচিত, তাহা হইলে কর্ম্মচারীদের শীঘ্র কাজ শেষ করিবার ইচ্ছা হইবে।

(ঝ) পরিচ্ছদ।

বয়স্ক লোকের পোষাক সভ্য ও পরিষ্কার হওয়া চাই, কিন্তু জাঁকাল না হয়।

(১) সভ্য ও পরিষ্কার পোষাকের গুণ। মন ভাল থাকে, সুতরাং কাজে মনোযোগ হয়, কাজ বেশী করা যায়, স্বাস্থ্য ভাল থাকে। অপরিচিত স্থানে কাজের জন্য গেলে কাজ সহজে উদ্ধার হয়; দোকানে বসিলে গ্রাহকগণ "তুমি" বলিতে সাহস পায় না এবং কথায় বিশ্বাস করে। "যাহার মলিন বেশ তাহার আদর নাই" (শিশুশিক্ষা প্রথমভাগ)। Professionals দের পোষাক ব্যবসায়ের অঙ্গ, সুতরাং পরিষ্কার ও যথাসম্ভব মূল্যবান্ হওয়া উচিত। অপরিচিত গ্রাহকেরা পোষাক, গাড়ী, ঘোড়া দ্বারা ব্যবসায়ের পরিমাণ নির্দ্ধারণ করে। অভাব পক্ষে খাওয়ার খরচ কমাইয়াও ভাল পোষাক করা উচিত।

(২) পরিষ্কার পোষাকের দোষ। 'ছোট ব্যবসায়ীদের বা কারিকরদের নিকট হইতে ব্যবসায়ের জন্য অর্থাৎ পাইকারী দরে জিনিষ খরিদ করিতে গেলে যথাসম্ভব অর্থাৎ পাইকার ক্রেতাদের মত অল্প মূল্যের এবং ময়লা পোষাক পরিয়া যাওয়াই ভাল। পোষাক বাবুর মত হইলে এবং ব্যবসায়িত্বের প্রমাণ দিতে না পারিলে অনেক সময়েই বেশী দর দিতে হয়।

(৩) উড়না। পাতলা উড়নী দেখিতে বেশ সুন্দর, কিন্তু কাজ

করিবার সময় বড় ব্যাঘাত জন্মায়; সুতরাং কাজের সময় উড়নীর ব্যবহার তুলিয়া দেওয়াই ভাল। শীতের উড়নী কাপড় অর্থাৎ শাল বনাত ইত্যাদি বেশ সুবিধাজনক।

(৪) ধুতি। ধুতি পরিলে এবং পা'ড়ে সখ্ না থাকিলে থান ফারা ধুতি সুবিধা। কোন দুর্ঘটনা হইলে কতটুকু ছিড়িয়া পটী বাঁধিলেও ধুতিখানা নষ্ট হয় না। প্রমাণ পুরুষ লোকদের ৯ হাতী ধুতি পরিলেই বেশ হয় ১০ হাতী অনাবশ্যক, কিন্তু স্ত্রীলোকদের ১২ হাতী ধুতি না হইলে ভালরূপ লজ্জা নিবারণ হয় না।

পাতলা ধুতি। পাতলা ধুতি ব্যবহার করা অন্যায়, তাহাতে লজ্জা নিবারণ হয় না, বিশেষতঃ স্ত্রীলোকদের পক্ষে নিতান্ত অন্যায়। হিন্দুস্থানীদের মত ঘন কাপড় ব্যবহার করা উচিত। তাহাতে খরচও অধিক পড়ে না। হিন্দুস্থানী মেয়েরা কাপড় রং করিয়া পরে, তাহাতে সুন্দর দেখায় এবং পাতলা কাপড়কেও ঘন দেখায়, এবং ময়লা থাকিলে তাহা বুঝা যায় না (যদিও আমি শেষোক্ত কারণের পক্ষপাতী নহি)। মেয়েদের কাপড় এমন ঘন হওয়া উচিত, যাহা পরিলে আলোর বিপরীত দিক হইতে কাপড়ের মধ্য দিয়া শরীর দেখা না যায়। ছিটের সাড়ী বেশ ঘন দেখায়। মেয়েরা বলিবে সরু কাপড় পরিয়া অভ্যাস হওয়ায় মোটা কাপড় পরিতে পারি না। ব্রাহ্ম স্ত্রীলোকেরা এবং তাহাদের অনুকরণে হিন্দু স্ত্রীলোকেরা সরু কাপড় বজায় রাখিয়া লজ্জা নিবারণের জন্য তাহার নীচে সেমিজ পরে, কিন্তু তাহা ভারী বলিয়া আপত্তি করে না। গরিব দেশে এই ব্যয় বাহুল্য কেন? হিন্দুস্থানী মেয়েদের মত একখানা মোটা কাপড় পরিলে সস্তা হয় এবং লজ্জা নিবারণ ও ভালরূপে হয়। বড় লোকের বাড়ীর স্ত্রীলোকেরা ধুতি সেমিজ পরিলে ক্ষতি নাই।

(৫) ছাতা। সারা বৎসর ব্যবহার করাই সুবিধাজনক। ইহা দ্বার রৌদ্র, বৃষ্টি, শীত, পাখীর বিষ্ঠা ও কুকুরের তাড়া হইতে রক্ষা পাওয়া যায়।

ছাতাটি নূতন রকম হওয়া উচিত, বাঁটটা ঠিক একটা শক্ত লাঠি হইবে, তাহাতে সিক্ ও কাপড় ইত্যাদি লাগান থাকিবে।

৬। লম্বাচুল। মেয়েদের লম্বা চুল রাখা সব দেশেরই প্রথা। বড় বড় লোকেরা এবং সৌখীন লোকেরা করুক আমার আপত্তি নাই, মধ্যবিৎ এবং গরিব লোকেরা কেন লম্বা চুল রাখে? ইহা পরিষ্কার রাখিতে অনেক সময় যায় অনেক তৈল লাগে, শুকাইতে অনেক সময় লাগে; সৌন্দর্য্য দেখাইবার জন্য পরচুলা ব্যবহার করিলে মন্দ হয় না।

বাহিরে যাইবার সময়ে মেয়েদের লেঙ্গুটের মত একটা পোষাক পরিলে বা দক্ষিণীদের মত কাছা দিয়া কাপড় পরিলে দুর্ঘটনা হইতে কতক রক্ষা পাওয়া যায়।

পরিচ্ছদের পার্থক্য আবশ্যক কি না? অর্থাৎ ইউরোপীয় এবং এমেরিকান লোক যে দেশেরই হউক পোষাক দ্বারা চিনা যায় না। ইহাই ভাল? কি ভারতবর্ষবাসীদিগকে পোষাক দ্বারা যে যে দেশের লোক চিনা যায়, ইহাই ভাল? স্ত্রীলোকের কাপড় এবং কাপড় পরার রীতির বিভিন্নতা অত্যন্ত বেশী। এক বাঙ্গালা দেশে তিন চারি রকম ধরন। এই সব বিষয় আমি মীমাংসা করিতে পারিলাম না।

(৭) অলঙ্কার। সকল দেশের স্ত্রী পুরুষেরাই অল্প বা অধিক পরিমাণে অলঙ্কার ব্যবহার করিয়া থাকে, পুরুষেরা কম, স্ত্রীলোকেরা বেশী। অলঙ্কারের প্রচলন থাকায় স্ত্রীলোকেরা যে কোন প্রকারেই হউক কতক টাকা সঞ্চয় করিয়া অলঙ্কার করিয়া থাকে, যদিও তাহাতে সিকি পরিমাণ স্বর্ণকার লাভ করে বটে, তথাপি আপদ বিপদের সময়ে বন্ধক দিয়া কাজ চালান যায়। অমিতব্যয়ী লোকের পক্ষে ইহাই সুবিধাজনক বিধি, কিন্তু মিতব্যয়ী লোকদের পক্ষে কতকগুলি মূল্যবান্ গহনার পরিবর্ত্তে পিতল বা রূপা দিয়া গহনা তৈয়ার করিয়া প্রতি বৎসর গিল্টি করাইয়া রাখিলে

এবং সেই গহনার টাকা দিয়া কোম্পানীর কাগজ কিনিয়া সেই স্ত্রীলোককে দিলে তাহার অনেক অর্থ সঞ্চয় হইবে।

টাকা সঞ্চয়ের জন্য যে সব গহনা তৈয়ার করা হয়, সেই সবের সোণা যেন ভাল থাকে তাহার দিকে দৃষ্টি রাখা উচিত অর্থাৎ লতা পাতা আঁকা বেশী হইবে না, সাদা হইবে, তবেই সোণা ভাল থাকিবে, বিক্রয় করিলে বেশী মূল্য পাওয়া যাইবে। যেই গহনা সুন্দর করা আবশ্যক তাহা রূপা দিয়া তৈয়ার করিয়া গিল্টি করিয়া নিবে।

(ঞ) সুপ্রতিষ্ঠিত যশঃ (Good will).

প্রথমে দোকান খুলিবার সময় পুরাতন দোকান কিনিতে পাওয়া যায় কিনা দেখিবে। পুরাতন পাইলে দরে কিছু সুবিধা যেমন হইবে অবিক্রেয় জিনিষ তেমন ঘাড়ে করিতে হইবে, তাহাতে বড় লাভ না হইতেও পারে কিন্তু স্থাপনের পরিশ্রম করিতে হইবে না, সময় নষ্ট হইবে না, গ্রাহক কতক পাইবে, দোকান খুলিয়াই বিক্রী করিতে পারিবে। দোকান কিনিবার সময় যশের অবস্থামত মূল্যও দিতে পার।

সুপ্রতিষ্ঠিত যশের মূল্য বৃদ্ধির কারণ ঃ—(১) সততা, (২) সম্ভ্রান্ততা, (৩) ভাল জিনিষ প্রস্তুতকারিতা, (৪) মূলধনাধিক্য, (৫) লাভের হার।

পুরাতন ব্যবসায়ে শূন্য বখরাদার (Managing partner) হইতে চেষ্টা করিবে। নিজে নূতন ব্যবসায় খোলা অপেক্ষা ইহা বিশেষ সুবিধাজনক।

কারখানা করিতে হইলে পুরাতন কারখানা পাইতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। কারণ কারখানা স্থাপন করিতে পরিশ্রম অত্যন্ত বেশী, তাহা হইতে রক্ষা পাইবে। প্রতিযোগিতা কম বলিয়া খরিদ মূল্যের অপেক্ষাকৃত অনেক কম মূল্যে কিনিতে পারিবে কিন্তু Machine গুলি ভাল অবস্থায় আছে কিনা বা মেরামত করিলে তদ্দ্বারা ভালরূপ কাজ করা যাইবে কিনা, ইহা দেখিয়া নিতে হইবে। নিজের অভিজ্ঞতা না থাকিলে ইহাতে ঠকিবার

সম্ভব বেশী। Machine গুলির কোনরূপ নূতন সুবিধাজনক আবিষ্কার হইয়াছে কিনা জানিয়া নিবে।

(ট) মূলধন (৭ম অধ্যায়)।

(ঠ) বিজ্ঞাপন।

ব্যবসায়ী মাত্রেরই অল্পাধিক পরিমাণে বিজ্ঞাপন দেওয়া আবশ্যক। যে ব্যবসায়ে লাভের হার এবং মূলধন বেশী, সেই ব্যবসায়ে বিজ্ঞাপন ও বেশী দেওয়া আবশ্যক। কম লাভ ও কম মূলধন থাকিলে বিজ্ঞাপন বেশী দিলে লোকসান হইতে পারে। সওদাগরদের (Merchants') বিজ্ঞাপনের আবশ্যক খুব কম। দোকানদারদের (traders') বিজ্ঞাপনের আবশ্যক খুব বেশী। যাহার লাভের হার যত কম, তাহার বিজ্ঞাপনের আবশ্যকতা তত কম। যাহার লাভের হার যত বেশী তাহার বিজ্ঞাপনের আবশ্যকতা তত বেশী।

কিছুকাল বিজ্ঞাপন দিয়া সকলের নিকটে পরিচিত হইলে বিজ্ঞাপন বন্ধ করা অনেকস্থলেই ক্ষতিজনক হয়। ডি, গুপ্ত বহুকাল বিজ্ঞাপন দেয় না, অথচ বিক্রয় খুব চলিতেছে বটে, বিজ্ঞাপন দিলে হয়ত আরও বেশী বিক্রয় হইত। বিজ্ঞাপন সংক্ষেপ, স্পষ্ট (Conspicuous) ও চিত্তাকর্ষক হওয়া চাই।

বিজ্ঞাপন দেওয়ার বিদ্যাটি শক্ত, কোন্ ব্যবসায়ে কি কথা বলিলে জন-সমাজের হৃদয় আকর্ষণ করিবে, তাহা বুঝাই তীক্ষ্ণবুদ্ধির আবশ্যক। বোধ হয় বিলাতে বিজ্ঞাপন তৈয়ার করিবার পৃথক শ্রেণীর লোক আছে।

বিজ্ঞাপন মিথ্যা বা অতি রঞ্জিত কখনই করিবে না, করিলে প্রথমে কিছু বেশী লাভ হইতে পারে, কিন্তু শেষে ক্ষতি হইবে।

(ড) অবিবাহিত জীবন।

অর্থোপার্জ্জন করিবার পূর্ব্বে বিবাহ করা নিতান্তই অবৈধ, কারণ নিজকে বহন করিবার শক্তি হওয়ার পূর্ব্বে ভার্য্যা গ্রহণ নিতান্তই অন্যায় এবং অদূরদর্শিতার কাজ। বাল্যকালে বিবাহ দিলে বিবাহ ভারে এত নত হইয়া থাকে যে আর সাংসারিক কোন বিষয়ে উঠিতে পারে না। অবিবাহিত থাকিলে যে ভাবে থাক যেখানে যাও কোন চিন্তা নাই।

বিবাহিত লোকের পক্ষে ব্যবসায় আরম্ভ বা কোন রকম ঝুকির কাজ (Speculation) অন্যায়; কারণ লোকসান হইলে নিজের ভরণ পোষণ নিয়াই ব্যস্ত, তার উপর আবার ভার্য্যা।

৭। মূলধন।

(ক) ব্যবসায়োপযোগী মূলধন।

অল্প মূলধনে বড় ব্যবসায় করা যেমন অন্যায়, খুব বেশী মূলধনে ছোট ব্যবসায় করাও তেমন অন্যায়। পৃষ্ঠপোষক ধনী থাকিলে অর্থাৎ আবশ্যক-মত সুদে টাকা পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে অল্প মূলধনে তদপেক্ষা কিছু বড় ব্যবসায় করা যাইতে পারে। সুদ দিয়াও তাহাতে বেশী লাভ, কারণ টাকা ঘরে বসিয়া থাকে না, কাজও ঠেকে না।

(খ) মূলধন সংগ্রহের উপায়।

সৎ, অভিজ্ঞ ও কর্ম্মঠ লোকের মূলধনের অভাব হয় না, যে ধনীর নিকটে যাইবে সে ই বিশেষ আগ্রহের সহিত মূলধন দিবে, অতএব প্রথমে অতি কষ্টে ব্যবসায় শিখ, মূলধন লোক সাধিয়া দিবে।

নূতন লোকের পক্ষে প্রথমতঃ যত অল্প মূলধনে সম্ভব ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তার পর লাভ বুঝিতে পারিলে বেশী মূলধন নিয়োগ করা কর্ত্তব্য। নূতন লোকের পক্ষে ধার করিয়া বা পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা হাতে

হাতে, সুতরাং ধার করা মূলধন নিয়া ব্যবসায় করিয়া লোকসান হইলেই "ইতো নষ্ট স্ততোভ্রষ্টঃ" হইতে হয়। তবে ব্যবসায় শিখিয়া আরম্ভ করিলে ঠেকা পক্ষে কতক টাকা ধার করা যাইতে পারে। ভালরূপ শিক্ষা হইলে সমস্ত মূলধন ধার করিয়াও নিতে পার। এই অবস্থায় sleeping partner ও নেওয়া যাইতে পারে, উভয়েরই সৎলোক হওয়া আবশ্যক।

(গ) মূলধন বর্দ্ধন।

অভ্যস্ত ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করিলে যদি বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা থাকে তবে সেই ব্যবসায়েই মূলধন বৃদ্ধি করা উচিত। বিশেষ সুবিধার কারণ থাকিলে অগত্যা অন্য ব্যবসায় করিয়া মূলধন খাটাইতে পার। নূতন ব্যবসায়ে অনেক কষ্ট, ক্ষতি ইত্যাদি সহ্য করিতে হইবে। নূতন ব্যবসায় প্রশস্ত অর্থাৎ অধিক কাটতির ব্যবসায় হইলে ভাল হয়।

যদি মনে কর, তোমার ব্যবসায়ের মূলধন বৃদ্ধি করিলে বিক্রয় বাড়িবে, তবে মূলধন বাড়াও, কিন্তু আবশ্যক হইলে যেন সহজে কমাইতে পার তাহার পথ রাখিয়া বাড়াইবে।

(ঘ) সম্ভূয়-সমুত্থান। (বখরাদারী ব্যবসায়)

মূলধনের বখরার ব্যবসায়ে বখরাদারগণ সকলেই সৎ এবং মার্জ্জনাশীল হইলে খুব ভাল, নতুবা বিপদ। তেলী, সাহা প্রভৃতিরা বখরায় ২।৩ পুরুষ বেশ একসঙ্গে ব্যবসায় করে, বামন কাহেতদের পারা অসম্ভব। এক এক জনের এক এক বিষয়ে ত্রুটি থাকিবেই তাহা ক্ষমা করা চাই। নূতন পরিচিত লোকের সঙ্গে বখরায় ব্যবসায় করা উচিত নহে। একবার ঝগড়া হইয়া পুনরায় ভাব হইয়া থাকিলে বড়ই ভাল।

বখরার ব্যবসায়ে হিসাব বেশ পরিষ্কার রাখা উচিত, যেন ইচ্ছামত ব্যবসায় বন্ধ করিয়া পৃথক হওয়া যায়। কারণ পৃথক হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

) ঙ) যৌথ ব্যবসায়।

আমরা (বাঙ্গালী) বড় স্বার্থপর, স্বার্থত্যাগ পূর্ব্বে শিক্ষা না করিয়া যৌথ ব্যবসায় করা উচিত না, কৃতকার্য্য হওয়ার আশা কম। আমাদের দেশীয় পুরাতন ব্যবসায়ী লোকদের ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগের অভ্যাস আছে, কারণ তাহারা জানে যে ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগ না করিলে ব্যবসায় চলে না।

এদেশের ব্রাহ্মণ কায়স্থ ও বৈদ্যদের মধ্যে ব্যবসায়ী অপেক্ষা বিদ্বান্ লোক বেশী, ইঁহাদের অনেকেরই নিকট চাকুরি বড় মূল্যবান্। সুতরাং আশ্রিত বাৎসল্য বা অনুরোধ উপরোধে অনুপযুক্ত লোককে যৌথ ব্যবসায়ের চাকুরীতে ঢুকাইয়া দেওয়া হয়। এবং ব্যবসায়ে অভিজ্ঞ লোককে উপেক্ষা করা হয়, কারণ বিদ্যা অপেক্ষা ব্যবসায়জ্ঞানের মূল্য ইহাঁদের নিকট অতি কম বলিয়া বিবেচিত হয়। এইরূপ করাই যৌথ ব্যবসায়ের সর্ব্বনাশের মূল কারণ। ম্যানেজিং ডিরেক্টার যদি এইরূপ কার্য্যের বিরোধী হন, তাহা হইলে তাঁহার নিজের চাকুরি লইয়াই টানাটানি লাগে।

কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় ডিরেক্টর বা বড় অংশীদারদের জানিত লোক নেওয়া ক্ষতিজনক।

ডিরেক্টরের সংখ্যা কম হওয়া ভাল, তাহাদের প্রত্যেকে অনেক টাকার অংশ খরিদ করা আবশ্যক এবং তাহারা ধনী হওয়া আবশ্যক।

৮। ব্যবসায় সম্পাদন।

(ক) ছোট ও বড় ব্যবসায়।

ছোট অনেক দোকান বা অনেক রকমের দোকান চালান অপেক্ষা বড় এক দোকান চালান সহজ। কিন্তু অধীনে বিশ্বাসী ও কর্ম্মঠ লোক বেশী থাকিলে এক জাতীয় কয়েকখানা ছোট দোকান করা যাইতে পারে।

অনেক রকমের দোকান করা শক্ত, তবে ছোট স্থানে ব্যবসায় বাড়াইতে হইলে দোকানের রকম বাড়াইতে হয়।

খুব ছোট দোকান চালান যে রকম বিদ্যা বুদ্ধি এবং সতর্কতার আবশ্যক, সেই জাতীয় বড় দোকান চালাইতে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী বিদ্যাবুদ্ধির আবশ্যক। কিন্তু যে লোক ছোট একটী দোকান খুব ভালরূপ চালাইতে পারে, তাহাকে সেই শ্রেণীর খুব বড় দোকান চালাইতে দিলে হয়তঃ খুব ভালরূপ চালাইতে পারিবে, নিতান্ত ভাল না হইলে খুব খারাপ হইবে আশা করা যায় না। তবে অধীনস্থ সৎ বড় কর্ম্মচারীদিগকে উপযুক্তরূপ সম্ভ্রম করা এবং তাহাদের দায়িত্বে কাজ করিতে দেওয়া তাহার আবশ্যক হইবে।

(খ) অন্যের ব্যবসায়ে লাভ করা।

অন্যের ব্যবসায়ে অর্থাৎ তুমি যে ব্যবসায় কর না তাহাতে লাভ করিতে যাওয়া অন্যায়। যে, যে ব্যবসায় করে না তাহার নিকট হইতে সেই ব্যবসায়ের জিনিষ খরিদ করাও লোকসানের কথা। মধ্যবর্ত্তী ব্যবসায়ী যত কমান যায় প্রায় স্থানেই তত লাভ, শুধু অসৎ কারীকরদের নিকট বায়না দিয়া ফরমাইস দেওয়ার সময় কিছু লাভ দিয়া সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ীকে মধ্যবর্ত্তী করা নিরাপদ। এই মধ্যবর্ত্তিতা বিমার কাজ।

(গ) বিমা (Insurance)

ব্যবসায়ের প্রথম সময়ে পাওনাদার এবং স্ত্রী পুত্রের জন্য জীবন বিমা করিবে। যখন দেখিবে তোমার কিছু সম্পত্তি হইয়াছে এবং বাজার হইতে ধারে খরিদ করিতে হয় না, তখন বিমার টাকা বন্ধ করিয়া Surrender value নিয়া বিমা নষ্ট করিয়া ফেলিবে, আমি ইহাই করিয়াছি। কর্ম্মোপজীবিদের জন্য বিশেষতঃ অমিতব্যয়ী লোকদের জন্য জীবন বিমা অত্যাবশ্যকীয়।

জল ও আগুন বিমা করিয়া কাজ করাই ভাল, তাহাতে হঠাৎ বিপদের ও দুশ্চিন্তার ভয় থাকে না।

(ঘ) কার্য্য করা ও করান।

কার্য্য নিজে করা সহজ, অন্যকে হুকুম দিয়া করান কঠিন, এই জন্যই যে করে তাহার বেতন কম, যে করায় তাহার বেতন বেশী। নিজে সব কাজ করিলে অনেক সময় কাজ ভাল হইতে পারে, কিন্তু বড় ব্যবসায় করিতে হইলে লোকের সাহায্য নিতেই হইবে।

কর্ম্মচারীদের উপর ভার দিতে হয়, ব্যক্তি বিশেষের উপর ক্ষমতাও দিতে হয়। দোষ না পাওয়া পর্য্যন্ত পুরাতন কর্ম্মচারীকে বিশ্বাসী বলিয়া ধরিয়া লইবে।

নূতন কাজ সহজ হইলেও শক্ত, আর শক্ত কাজ অভ্যস্ত হইলে সহজ হয়। নূতন কাজ নিজের বা বেশী বেতনের কর্ম্মচারীর তত্ত্বাবধানে করাইতে হয়।

তোমার একাধিক কর্ম্মচারী থাকিলে কার্য্য গুলি এমনভাবে ভাগ করিয়া দিবে যেন কোন্ কাজ কে করিয়াছে তাহার নিদর্শন থাকে, নতুবা ভ্রম প্রমাদ করিয়া কেহ স্বীকার করিবে না।

পুনরুচ্চারণ। কোনও বোকা লোক দিয়া কোথাও কোনও কথা মৌখিক বলিয়া পাঠাইতে হইলে তাহা দ্বারা ঐ কথাটা বলাইয়া নিবে।

(ঙ) পত্র।

ব্যবসায়ীর নিকটে যে পত্র আসে তাহা বড় মূল্যবান্, ফিস্ দিলে রেজিষ্টারী দলিলের নকল পাওয়া যায়, কিন্তু ব্যবসায়ীর আফিসের পত্রের নকল পাওয়া যায় না। সুতরাং অতি সাবধানে চিঠির বহিতে জমা করিয়া লেটার ক্লিপে রাখা উচিত। উত্তর দেওয়া হইলে বা অর্ডার মত জিনিষ পাঠান

হইলে ফাইলে তুলিয়া রাখিবে। পত্রের ফাইল গোপনীয় ভাবে রাখিবে। চিঠিতে ব্যবসায়ের অনেক গুপ্ত তত্ত্ব থাকে, তাহা প্রকাশ হইলে ক্ষতি হইতে পারে।

পত্রের সম্ভ্রান্ততা দ্বারা ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম প্রকাশ পায় "আগু দর্শনধারী পিছু গুণবিচারি" অতএব ভাল কাগজে ভাল রকম লেটার হেড্ ছাপাইয়া চিঠি লিখিবে।

পত্রে বর্ণাশুদ্ধি থাকা উচিত নহে, থাকিলে তাহাতে ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম নষ্ট করিবে। লেখা গুলি সুন্দর হওয়া আবশ্যক। পত্রের সম্ভ্রান্ততা রক্ষার জন্য চিঠির সঙ্গে সংলগ্ন অতিরিক্ত কাগজ দেওয়ার রীতি আছে। যাহাদের সঙ্গে সর্ব্বদা চিঠি পত্র লিখা চল আছে, তাদের নিকটে চিঠিতে ইহা দেওয়া আবশ্যক মনে করি না।

পত্রের রেজিষ্টীবহি রাখিবে। তাহাতে ব্যবসায়ের আকার এবং রকম অনুসারে নকল রাখা ব্যয় বাহুল্য মনে করিলে অন্ততঃ নম্বর তারিখ এবং নাম লিখিয়া রাখিবে। বিশেষ আবশ্যকীয় চিঠির নকল রাখিতে হইবে। ষ্টাইলোগ্রাফিক্ কলম দ্বারা নকল রাখা সহজ।

মনোগত ভাব সম্পূর্ণরূপে প্রকাশ করিয়া জ্যামিতিক ভাষায় যথাসম্ভব সংক্ষেপে পত্র লিখিবে। দীর্ঘ চিঠি পাঠক ও লিখক উভয়ের সময় নষ্ট করে। অনর্থক বাজে কথা লিখিবে না; যথা:—(১) বহুকাল যাবৎ আপনার মঙ্গল সম্বাদ না পাইয়া বড়ই চিন্তিত আছি। (২) আমরা ভাল আছি আপনাদের মঙ্গল লিখিয়া তুষ্ট রাখিবেন। দ্বিতীয় বিষয়টী পরিত্যাগ সম্বন্ধে কাহারও কাহারও এই বলিয়া আপত্তি হইতে পারে যে, বন্ধুবান্ধবকে মঙ্গল সংবাদ না জানাইলে তাহাদিগকে চিন্তিত রাখা হইবে। তাহার উত্তরে আমি লিখিতেছি যে উল্লেখযোগ্য মঙ্গলামঙ্গল কিছু থাকিলে অবশ্যই চিঠিতে লেখা হইয়া থাকে, তাহাতে লেখা কিছু না থাকিলে বুঝা উচিত যে ইতিমধ্যে মঙ্গল বা কোন অমঙ্গল হয় নাই।

"Your most obedient Servant", "Your Command" প্রভৃতি বাহুল্য শিষ্টতার আবশ্যকতা যদিও আমি বোধ করি না, তথাপি দেশের রীতিমতে তাহা করা আবশ্যক, নতুবা কার্য্য নষ্ট হইতে পারে।

কাহাকেও চিঠি লিখিতে গিয়া ক্রোধ উপস্থিত হইলে তখন লিখিবে না, লিখিলে সেইদিন ডাকে দিবে না। একদিন গেলেই ক্রোধ থামিবে এবং ঠাণ্ডা উত্তর আসিবে।

অনেকগুলি চিঠির উত্তর এক সঙ্গে দিতে হইলে প্রথমতঃ ছোট চিঠিগুলি লিখিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া নিয়া পরে বড় এবং বিবেচ্য চিঠিগুলি লিখিবে। পারত পক্ষে চিঠি মুলতবী রাখিবে না।

লাভ বা স্বার্থ না থাকিলেও চিঠির উত্তর দেওয়া অবশ্য কর্ত্তব্য, প্রথম, দ্বিতীয় অগত্যা তৃতীয় দিনে অন্ততঃ প্রাপ্তি স্বীকার করা, অথবা পারিব না, কি জানি না, লিখা উচিত। অর্ডার শীঘ্র পাঠান অত্যাবশ্যক।

পত্রের পৃষ্ঠা পুস্তকের নিয়ম মত ক্রমে ডান দিকে দিবে অন্যথা করিলে অসুবিধা হয় এবং ইহার কোন আবশ্যকতা দেখা যায় না। এখন অনেকে ইহার উল্টা করিয়া লিখিয়া পাঠকের অসুবিধা করেন।

ঠিকানা ও নাম স্বাক্ষর স্পষ্টভাবে করিবে। অনেকে অস্পষ্ট ও অসম্পূর্ণ নাম সহি করিয়া পত্র পাঠককে কষ্টে ফেলেন। কোন ও বহুজন পরিচিত লোককে অসম্পূর্ণ ও অস্পষ্ট নাম সহি করিতে দেখিয়া অনেকে তাহার অনুকরণ করিতে গিয়া উত্তর পাওয়ার উপায় নষ্ট করিয়া দেন। লেটার্ হেড্ ছাপা থাকিলে নাম অস্পষ্টভাবে সহি করিলে ক্ষতি নাই।

অতিরিক্ত ঠিকানা। গ্রাম্য লোকদের মধ্যে কেহ কেহ অতিরিক্ত ঠিকানা লিখিয়া থাকেন। যথাঃ—রামচন্দ্র চৌধুরী, চৌধুরী বাড়ী, গণেশপুর গ্রাম, পোঃ অঃ গণেশপুর, জেলা বৰ্দ্ধমান। এইস্থলে "চৌধুরী বাড়ী" ও "গণেশপুর গ্রাম" এই দুইটি কথা অতিরিক্ত ও অনাবশ্যক।

পত্রের সঙ্গে হিসাব ও ইন্‌ডেণ্ট পাঠাইতে হইলে পৃথক্ কাগজে লিখিয়া পিন্ করিয়া দিবে।

(চ) ব্যবসায়ের গুপ্তভাব রক্ষা (Trade Secrecy)।

ব্যবসায়ের গোমর ফাঁক করিতে নাই, কারণ লাভ বেশী দেখিয়া অন্য লোকেরা তোমার ব্যবসায় আরম্ভ করিবে, দ্বিতীয়তঃ লাভ বেশী দেখিলে গ্রাহক বেশী লাভ দিতে চাহিবে না। লাভ কম দেখিলে কেহ অবিশ্বাস করিবে, :কেহ বা ঘৃণা করিবে। কোথা হইতে ক্রয় কর এবং কাহার নিকটে বিক্রয় কর তাহাও গোপন রাখিবে।

(ছ) পরিচয়।

যাহার অধিক লোকের সঙ্গে পরিচয়, তাহার অধিক বিক্রয়, অতএব পরিচিত স্থানে ব্যবসায় করা সুবিধা জনক। বিশেষতঃ পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা পরিচিত গ্রাহককে অধিক পছন্দ করে, কারণ পরিচিত গ্রাহকেরা লজ্জায় দরের আপত্তি করে না। এক ব্যবসায়ী অন্যকে জিজ্ঞাসা করিয়াছিল যে "আজ বেচিলে কেমন"? উত্তরে অন্য ব্যবসায়ী বলিল "আজ বেচিয়াছি মন্দ না কিন্তু লাভ হয় নাই, কারণ চেনা খরিদার পাই নাই"। পরিচয়ের এইরূপ অপব্যবহার ঘৃণনীয়।

(ঝ) দুশ্চিন্তা।

সব কাজই এই ভাবে করিবে, যেন দুশ্চিন্তা কম করিতে হয়। দুশ্চিন্তা রোগ বিশেষ তাহাতে মন ও শরীর নষ্ট হয়, কার্য্য ক্ষমতা কমে। উন্নতির জন্য চিন্তা, দুশ্চিন্তা নহে। দুশ্চিন্তার কারণঃ—কর্ম্মচারী বা টাকার অল্পতা, দুর্ঘটনা, দরের উঠ্‌তি পড়্‌তি।

(ঞ) পরামর্শ।

যে, যেই ব্যবসা করে নাই সে, সেই ব্যবসায়ের পরামর্শ দিলে তাহাতে বিশেষ আস্থা স্থাপন করিবে না। খবরের কাগজে অনেক সময় নূতন

ব্যবসায়ের পরামর্শ পাওয়া যায়, শুধু তাহার উপর নির্ভর করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিবে না।

তোমার বিভাগীয় উপরিস্থ কর্ম্মচারী যদি নিরক্ষর ও হয় তথাপি তাহার সঙ্গে পরামর্শ করিয়া নিজে যাহা ভাল বুঝিবে তাহা করিবে। যাহা নিজে কিছুই বুঝ না, তাহা বিশ্বাসী ও বহুদর্শী লোকের পরামর্শ মতে করিবে, ফল যাহা হয় হইবে। শক্ত কাজে বেশী লোকের পরামর্শ নিবে। পরামর্শ সময়ে পরামর্শদাতাদিগকে উকীল এবং তোমাকে বিচার কর্ত্তা মনে করিয়া কাজ করিবে।

নিজের বিষয় নিজে সাধারণ লোকে যত বুঝে, অন্য বিচক্ষণ লোকে ও অনেক সময় তত বুঝে না, কারণ অন্যে তত পরিশ্রম করিয়া মন প্রবেশ করায় না। অনেক সময় ভাল উকীল অপেক্ষা সামান্য বাদী বিবাদী মোকদ্দমা ভাল বুঝে। সুতরাং নিজে না বুঝিয়া কেবল অন্যের পরামর্শ মতে কাজ করা ঠিক নহে।

(ট) উপকার।

"পুণ্যাং পরোপকারেচ পাপঞ্চ পরপীড়নে"। পৃথিবীতে সকল পুণ্য অপেক্ষা পরোপকার পুণ্যই সর্ব্বশ্রেষ্ঠ এবং পরপীড়ন পাপই সর্ব্ব নিকৃষ্ট।

ব্যবসায় কালে ও সর্ব্বদা মনে রাখিবে জিনিস বিক্রয় করিতেছ, মূল্য নিতেছ, কিন্তু যদি সুবিধা পাও তাহা হইলে কোন্ রকম জিনিস কিনিলে বেশী দিন টিকিবে, কোন্‌টা অল্পদিন টিকিবে, কোন্‌টা ব্যবহারে সুবিধা বা অসুবিধা হইবে, ইত্যাদি সমস্ত বলিয়া দিবে, তাহাতে লোকের উপকার হইবে। এইরূপ বলার জন্য তুমি কোন মূল্য পাইবে না বটে, কিন্তু ইহাতে তোমার পুণ্য হইবে, ইহলৌকিক মঙ্গলও হইবে, কারণ গ্রাহক সংখ্যা বাড়িবে।

যে কাজ তোমায় বন্ধু করিতে পারেন না, পয়সা দিয়া করাইবার

ক্ষমতা নাই, না করিলে তাঁহার বিশেষ ক্ষতি হয়, এমন কাজ তুমি তোমার নিজের কাজের সাধ্যমত ক্ষতি স্বীকার করিয়াও করিবে। কিন্তু এতদ্ব্যতীত লোকের কাজ করিয়া দিলে সকলেই তোমার দ্বারা কাজ করাইবে এবং মনে মনে তোমাকে নির্ব্বোধ ভাবিবে।

(ঠ) অনুগ্রহ।

অনুগ্রহ চাওয়া এবং করা অন্যায়, বিনামূল্যে কাহার ও নিকট হইতে কোনও জিনিষ নেওয়া লোকসান। নিলে তদপেক্ষা বেশী মূল্যের জিনিষ চাহিলে তাহাকে দিতে বাধ্য রহিবে।

(ড) অনুরোধ।

ব্যবসায়ে খাতির নাই, "বাপে ছেলে ব্যবসায় করিবে, যার যার পয়সা গণিয়া নিবে"। খাতিরে ব্যবসায়ে বিক্রী প্রথম কিছুকাল চলিতে পারে, কিন্তু সর্ব্বদা কখনও চলে না। তুমি কোন অসুবিধা সহ্য করিয়া বা অনর্থক মূল্য বেশী দিয়া তোমার বন্ধুর দোকান হইতে জিনিষ কিনিবে না, এবং তোমার দোকান হইতে কিনিতে কাহাকেও অনুরোধ করিবে না। অনুরোধ করিলে কেহ দুই একদিন রক্ষা করিতে পারে, কিন্তু তাহার পরে আর কেহ তোমার দোকানের দিকেও আসিবে না।

হিসাব।

(ক) খাতা।

ব্যবসায় ছোট হইলে হাজিরা বহি, চিঠি বহি, বেতন বহি, অর্ডার বহি প্রভৃতি পৃথক না করিয়া খতিয়ানের মধ্যেই রাখিতে পার। সূচীতে ঠিকানা থাকিলেই সহজে বাহির হইবে। এক রোকড় ও এক খতিয়ান চাই।

খাতাগুলি রয়েল ⅛ আয়তনে করিবে। পুস্তকের মত বাধাইয়া নিবে। পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের খাতার মত গুটান (folding) খাতা করিলে ইহা বাঁধিতে ও খুলিতে অনেক সময় লাগে।

(খ) হিসাব রাখা।

প্রতিদিন খরিদ বিক্রয় হইলে বা উশল বা খরচ হইলে প্রতিদিনই খাতা লিখিবে কৈফিয়ৎ কাটিবে এবং তহবিল মিলাইবে। নতুবা "রোজনামা, খোজনামা বা আহাম্মক নামা" হইবে। রোজের খাতা রোজ লিখাকে রোজনামা বলে, তাহা এক দিন পর লিখিলে সকল কথা মনে থাকে না. খুজিয়া খুজিয়া মনে করিয়া লিখিতে হয়, এই জন্য উপহাস স্থলে ইহাকে খোজনামা বলে, আর তৃতীয় দিনে লিখিতে গেলে কিছুই মনে থাকে না, সুতরাং খাতা লিখিতে বসিয়া আহাম্মক হইতে হয়, এই জন্য ইহাকে আহাম্মক নামা বলা হয়। খাজাঞ্চী মবলগবন্দী করিয়া সহি করিবে, তারপর তুমি সহি করিবে।

হাতের লিখা গুলি সুন্দর হইলেই ভাল হয়, না হইলেও অক্ষরগুলি স্পষ্ট করিয়া লিখা চাই। হাসিল (incolumn) ও বেরিজের (out column) কসি যেন সমান না হয়।

পকেট হইতে টাকা কড়ি খরচ করিলে হিসাব মিলাইতে পারিবে না, টাকা বাক্সে রাখিয়া তারপর যাহাকে দিতে হইবে এবং যে দরুণ দিতে হইবে খাতায় লিখিয়া রসিদ নিয়া তারপর দিবে। টাকা নেওয়ার সময়ও না লিখিয়া নিবে না।

সাপ্তাহিক, মাসকাবার প্রভৃতি করিয়া আয়, ব্যয়, খরিদ, বিক্রী, দেনা এবং পাওনা দেখিবে। বখ্‌রাদার না থাকিলেও এই নিয়মগুলি পালন করিবে, নতুবা হঠাৎ লোকসান করিয়া ফেলিতে পার।

খাতা কাটা কুটি করিবে না, কখনই erase করিবে না, আবশ্যক হইলে সাফ কাটা দিবে।

হিসাব রাখার রীতি পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের নিকটে শিখিবে। খুব বড় ব্যবসায় করিলে ইংরাজী নিয়মেও হিসাব রাখিতে পার, ছোট ব্যবসায়ে ইংরাজী হিসাব পোষাইবে না।

(গ) বর্ষারম্ভ।

আমরা বাঙ্গালী, বাঙ্গালা সন মতেই খাতার বর্ষারম্ভ করা উচিত ও সুবিধা, কারণ সকলেই বাঙ্গলা মতে বর্ষারম্ভ করে, তাহাদের সঙ্গে হিসাব মিটাইতে সুবিধা হয়। ইউরোপীয়দের সহিত তোমার ব্যবসায়ের বিশেষ সম্বন্ধ থাকিলে ইংরাজী সনমতে বর্ষারম্ভ করিতে পার।

(ঘ) হালখাতা।

যাহারা ধারে বিক্রয় করে, তাহারা বর্ষারম্ভ দিনে পাওনাদারদিগকে নিমন্ত্রণ করে, উদ্দেশ্য খাওয়ান ও বাকী আদায় করা কিন্তু যাহাদের নিকট কিছু পাওনা নাই তাহাদিগকেও এক টাকা করিয়া জমা দিতে হয়, পরে কোন জিনিষ খরিদ করিয়া কাটাইয়া নিতে হয়। জিনিষ খরিদ করিবার উপায় না থাকিলে নগদ টাকাই ফেরৎ চাহিয়া নিতে হয়। প্রথমতঃ টাকা আদায় করিতে হয়, কড়াসুরে, আমোদের সময় বাড়ীতে খাওয়ার জন্য নিমন্ত্রণ করিয়া নিয়া কড়া তাগাদা ভাল দেখা যায় না। হাল খাতার সময় উপযুক্ত টাকা না দিলে চোক রাঙ্গানও হইয়া থাকে, ইহা অন্যায়। তারপর যাহাদের নিকটে কিছু পাওনা নাই তাহার নিকট কিছু টাকা জমা লইয়া পরে জিনিষে বা নগদে দেওয়া হয়। এইরূপে বহুসংখ্যক জমা খরচ দ্বারা খাতার সম্ভ্রান্ততা প্রমাণ হয়। আমার মতে খাতার সম্ভ্রান্ততা প্রমাণের জন্য এই সব অনর্থক জমা খরচ করা অনাবশ্যক।

এই রকম নিয়ম থাকা উচিত যে চৈত্র সংক্রান্তি মধ্যে সব দেনা

পাওনা মিটান এবং ১লা বৈশাখ তারিখে গ্রাহক ও অনুগ্রাহক দিগকে খাওয়ান।

(ঙ) রসিদ।

রসিদ স্মরণার্থ চিহ্ন, অবিশ্বাসের জন্য দলিল সকল স্থানে না হইতেও পারে।

টাকা কড়ি ধার দেও, অথবা কাহারও পাওনা টাকা দেও, সর্ব্বদা রসিদ নিয়া দিবে। রসিদ নেওয়ার নিয়ম না থাকিলে অনেক সময় ভুল হয়, সুতরাং ভাল লোকদের মধ্যেও অনর্থক অবিশ্বাস ও ঝগড়া হয়, কারণ ভুল মানুষের হইবেই।

প্রাপ্য টাকা আদায় কর বা ধার নেও, সর্ব্বদা রসিদ দিয়া নিবে। এই নিয়মে সর্ব্বদা কাজ করিলে তোমার স্বাক্ষরিত দেনা ছাড়া অন্য দেনার জন্য আইনতঃ বা ধর্ম্মতঃ দায়ী হইবে না, এবং ভ্রমের সম্ভাবনাও থাকিবে না।

(চ) টাকা দিবার দিন (Due date)

সর্ব্বদা দেনা পরিশোধের নির্দ্দিষ্ট দিনের পূর্ব্বে বা অন্ততঃ সেই দিনে দেনা শোধ করিবে, সুদ না ধরিলেও এবং মহাজন বিরক্ত না হইলেও ঠিক নির্দ্দিষ্ট দিনে দেনা দিবে, সুদে টাকা ধার করিয়া শোধ করিতে হইলেও তাহাই করিবে। প্রথমে ইহাতে কিছু অসুবিধা দেখিবে বটে, কিন্তু পরে যখন মুখের কথায় অনেক টাকার কাজ চালাইতে পারিবে, তখন ইহার লাভ বুঝিতে পারিবে। "Credit is money" ইহা নিশ্চয় জানিবে। টাকা বেশী দিন রাখা লাভজনক বোধ করিলে বরং ডিউর তারিখ প্রথমেই বাড়াইয়া নিবে।

(ছ) আংশিক বিল।

বিলের টাকা শোধ করিবার সময় পারতপক্ষে আংশিক শোধ করিবে না, তাহাতে রসিদ পাওয়া যায় না, মুহুরির খাটনি বাড়ে, অনর্থক খাতা বাড়ে,

সুতরাং ভুল হওয়ার সম্ভাবনাও বাড়ে। যদি ও কিছু টাকা বিনা সুদে খাটান যায় তথাপি অল্প টাকার বেলায় ত সুবিধাজনক নয়ই, তবে বেশী টাকার বেলায় পৃথক্ রসিদ লইতে পারিলে মন্দ নয়।

(জ) বেতন।

কর্ম্মচারীদের বেতন বাজার দর অপেক্ষা বরং কিছু বেশী দিলে এবং নির্দ্দিষ্ট দিনে সম্পূর্ণ বেতন দিলে তাহারা প্রাণপণে খাটিবে, ভাল কর্ম্মচারী বাছিয়া নিতে পারিবে। বেতন ডাকিয়া দিবে, তাদের যেন তোমার নিকটে চাইতে না হয়। ২৲, ১৲ করিয়া কখনই দিবে না।

(ঝ) হিসাব পরিষ্কার।

হাতে হাতে হিসাব পরিষ্কার রাখিবে এবং খাতায় বা অন্য প্রচলিত হিসাবে দেনা পাওনা জমা খরচ করিয়া রাখিবে। সময়ে না করিলে এক মিনিটের স্থলে এক দিন খাটিয়াও হিসাব মিটাইতে পারিবে না, তার পর হয় ত ঝগড়া হইবে। সংসারে এইরূপ বেহিসাবী ও অলস লোক অনেক আছে, যদি সে বুঝে যে তোমার নিকটে চাহিলেই প্রাপ্য টাকা পাইবে তবে তাহাকে বাড়ীতে গিয়া তাগাদা করিয়াও টাকা দিতে পারিবে না। এইরূপ ক্ষেত্রে বাড়ীতে যাইয়াই টাকা দিবে এবং ভবিষ্যতে এইরূপ লোকের সহিত ব্যবসায় না করিতে চেষ্টা করিবে। আমাকে অনেকবার চৈত্র মাসে পাওনাদারদিগের দোকানে আমার খাতা লইয়া গিয়া হিসাব করিয়া টাকা দিয়া আসিতে হইয়াছে।

১০। ঋণ।

ঋণ কার্য্যটি প্রায়স্থলেই অনিষ্টজনক, তজ্জন্য মুসলমানধর্ম্মে ইহার দাতা গ্রহীতা এবং সাক্ষীকেও দোষী গণ্য করা হইয়াছে। ইংরেজীতেও

আছে (Neither a lender nor a borrower be) অর্থাৎ ধার করিবে না এবং ধার দিবেও না। হিন্দুশাস্ত্রেও ঋণদান ব্যবসায়ীকে অত্যন্ত ঘৃণিত করা হইয়াছে।

(ক) ঋণগ্রহণ।

কাহারও নিকটে কোন বিষয়ে ঋণী থাকিবে না, বাধ্য হইয়া কাহারও নিকট হইতে কোন উপকার গ্রহণ করিলে (সে লোক যতই নিকৃষ্ট হউক না কেন যত শীঘ্র পার তাহার প্রত্যুপকার করিতে চেষ্টা করিবে।) ইংরেজীতে আছে—"give the devil his due", সমর্থ পক্ষে রাস্তার বৈষ্ণবের গান শুনিলেও তাহাকে ৫ পয়সা দিয়া আসিবে, নতুবা তাহার নিকট ঋণী রহিলে।

(খ) ধারে ক্রয়।

অনেক সময়ই জিনিস ধারে খরিদ অপেক্ষা টাকা সুদে ধার করিয়া জিনিস নগদ খরিদ করিলে লাভ বেশী হয়। কারণ অনেক সময়েই সুদের হার নগদ এবং ধারে খরিদের যে তফাৎ তাহা অপেক্ষা কম। আর ব্যবসায়ীগণ ধেরো গ্রাহককে গড়ো (অচল) মাল চালায়। যেস্থলে এই সকল অসুবিধা না থাকে সেইস্থলে ধারে কিনিতে ক্ষতি নাই।

সংসার খরচের জন্য ঋণগ্রহণ অনেকস্থলেই অন্যায়। সাংসারিক ব্যয়ের জন্য কখনও ধারে জিনিস খরিদ করা উচিত নয়, সহজে পাওয়া যায় বলিয়া ব্যয় বাহুল্য হয়, ধার করিবার অভ্যাস জন্মে এবং চিরকালই ধার থাকে। ধনীলোকদের মধ্যেও সময় সময় এই অভ্যাস দেখা যায়। কোন কোন ব্যবসায়ী অল্প জিনিস দিয়া বেশি লিখার কথাও শুনা যায়।

(গ) ধারে বিক্রয়।

ধারে বিক্রয় করিলে গ্রাহক খুব বাড়ে, বিক্রয় বেশী হয় এবং মুনাফা খাতায় খুব দেখা যায়, ভাগ্যক্রমে গ্রাহকগুলি সৎ হইলে এবং নিয়ম মত

টাকা দিলে কাজেও খুব লাভ হয়। এইরূপ গ্রাহক প্রায়ের ভাগ্যেই কম ঘটে। কিন্তু গ্রাহক অসৎ হইলে বা টাকা নিয়ম মত না দিলে ফেইল হওয়ার সম্ভাবনা। সুতরাং ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য ধার দেওয়া সুবিধাজনক নহে। আত্মীয়তা রক্ষার জন্য যদি ধার দিতে হয় তবে দিতে পার, কিন্তু রসিদ নিবে এবং আদায়ের তারিখ লিখাইয়া নিতে চেষ্টা করিবে।

কাপড়ের বড় বড় ব্যবসায়ে ব্যবসায়ী গ্রাহককে ধার না দিলে ব্যবসায় ভালরূপ চলে না, সেই স্থানেও বিশেষ সাবধানে ধার দিবে। অপরিমিত ঋণজালে জড়িত বা নূতন ব্যবসায়ী অথবা যাহাকে অসৎ বলিয়া জান তাহাকে ধার দিবে না। কাপড়ের ব্যবসায়ে বিশেষ সুবিধা এই যে নির্দ্দিষ্ট ৪৫ দিনে (due মত) টাকা না দিলে সুদ দিতে হয়, পূর্ব্বে দিলে সুদ বাদ পাওয়া যায়। অব্যবসায়ী লোকদিগকে ধার দেওয়া কোনমতেই যুক্তিসঙ্গত নহে। তাহারা ধার নেওয়াকে ব্যবসায়ীর উপকার করা মনে করে। ধার না দিতে হইলে ব্যবসায়ের আরম্ভ হইতেই ধার দিবে না। একবার ধার দিতে আরম্ভ করিলে পরে ধার দেওয়া বন্ধ করা কঠিন হইবে।

(ঘ) ঋণদান বা কুসীদ ব্যবসায়।

ঋণদান ব্যবসায় বেশ লাভজনক, এই ব্যবসায়ের দ্বারা অনেক লোককে ধনী হইতে দেখিয়াছি। সৎ ও মিতব্যয়ী ব্যবসায়ীকে ব্যবসায় করিবার জন্য টাকা ধার দিলে অনেকস্থলেই খাতকের উপকার হয়, মহাজনেরও বহুকাল লাভ হয়, এবং মোকদ্দমা ও অসন্তোষের কারণ উপস্থিত হয় না, যেহেতু ব্যবসায়ী খাতক তাহার উত্তমর্ণকে সর্ব্বদা উপকারী মনে করে; সুতরাং ইহা ন্যায় ব্যবসায়।

ব্যবসায়ী খাতকদিগকে হ্যাণ্ডনোটে টাকা ধার দেওয়াতে কাজের সুবিধা এবং ভয়ও কম, কারণ ব্যবসায়ীর নামে নালিশ হইলে তাহার

সম্ভ্রম নষ্ট হইবে এবং তাহার ব্যবসায় চালান কষ্টকর হইবে, অতএব তাহার নামে যাহাতে নালিশ না হয় তজ্জন্য সে প্রাণপণে চেষ্টা করিবে ; কিন্তু ব্যবসায়ী সৎ ও মিতব্যয়ী না হইলে কখনই ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ একদিনের মধ্যে দোকান বিক্রয় বা বেনামী করিয়া সরিয়া দাঁড়াইলে ধরিবার কিছু উপায় নাই।

খাতক যত ধনী বা সম্ভ্রান্ত হউক না কেন অসৎ বুঝিতে পারিলে তাহাকে ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ নানা রকম আপত্তি উত্থাপন ও গোলমাল করিতে পারে।

পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় না করিয়া যে ঋণশোধ করিতে অসমর্থ তাহাকে সংসার খরচ, বিবাহ, শ্রাদ্ধ এবং অপর ঋণশোধের জন্য ধার দিলে অনেকস্থলেই খাতকের অপকার করা হয়, কারণ যে নির্দ্দিষ্ট জমিদারীর নির্দ্দিষ্ট আয় দ্বারা জীবনযাত্রা নির্ব্বাহ করিতে না পারিয়া ধার করে তাহার ঋণ পরিশোধ করিবার উপায় কিরূপে হইবে? একশত টাকার বার্ষিক সুদ যাহা হয়, একশত টাকা মূল্যের সম্পত্তির বার্ষিক আয় তদপেক্ষা অত্যন্ত কম, সুতরাং জমিদারের তখন ঋণ না করিয়া জমিদারী বিক্রয় করিয়া ঋণ আদায় বা ব্যয় সংক্ষেপ করা উচিত। কিন্তু জমিদারী বিক্রয় জমিদারের নিতান্ত অসম্ভ্রমের কথা, সুতরাং তাহা তিনি করিবেন না, ব্যয়ও কমাইবেন না, কাজেই আস্তে আস্তে জমিদারী মহাজনের ঘরে যাইবে। কিন্তু তখন ঋণ না পাইলে জমিদার তাহার জমিদারীর অল্প অংশ বিক্রয় করিয়া অঋণী হইবেন এবং ভবিষ্যতের জন্য মিতব্যয়ী হইতে চেষ্টা করিবেন। সুতরাং ইহাদিগকে ঋণ দেওয়া পাপের কার্য্য। অনেকে বিবাহ, শ্রাদ্ধাদি উপলক্ষে ব্যয় বাহুল্যের পরামর্শ দিয়া টাকা ধার দেওয়া এবং তাহার বাড়ী, ঘর ও তালুক নিলাম করিয়া নেওয়ার ইচ্ছা করে। ইহা অন্যায় ব্যবসায়।

জমিদার, তালুকদার প্রভৃতিকে টাকা ধার দিতে হইলে এবং তাহাদের

সততার বিশেষ সুখ্যাতি না থাকিলে হ্যাণ্ডনোট্ না দিয়া বন্ধকী তমস্সুক নিয়া দেওয়া উচিত, কারণ তাহারা আইন ও আদালত ভাল রকম জানে, নানা রকম আপত্তি উত্থাপন করিতে চেষ্টা করিতে পারে, এইরূপ আপত্তি করাতে তাহাদের সম্ভ্রম নষ্ট হইবে না। কিন্তু তাহাদিগকে ধার দিলে একবারে নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা কম।

পীড়িত লোকদের চিকিৎসার জন্য এবং দুর্ভিক্ষ প্রপীড়িত লোক-দিগকে টাকা ধার দেওয়া আবশ্যক, কিন্তু ধার দেওয়ার সময় ইহা ভাবিতে হইবে যে সব টাকা আদায় হইবে না, আদায় না হইলেও অসমর্থ খাতককে পীড়া দিয়া টাকা আদায় করা অন্যায় হইবে। অতএব যে পরিমাণ লোকসান সহ্য করিতে পারিবে সেই হিসাবে ধার দিবে।

(ঙ) কুসীদ (সুদ)।

ব্যবসায়ীদের মধ্যে যে সুদ নেয়, তাহা অপেক্ষা যে সুদ দিয়াও লাভ করে সে চতুর ও কর্ম্মঠ। তবে ছোট ব্যবসায় করিলে চতুর না হইতেও পারে, কারণ ছোট ব্যবসায়ে লাভের হার বেশীই থাকে।

সুদের হার। কাহারও মতে অমিতব্যয়ী জমিদার খাতককে বেশী সুদে টাকা ধার দেওয়া মত, কারণ খাতকেরা বেশী সুদের টাকা আগে শোধ করে, সুতরাং পড়িবার সম্ভাবনা কম। ইহা কুটিল নীতি। খাতক সাংসারিক বিপদে পড়িয়া ধার করিলে সুদের হার বাড়ান অন্যায়, তবে টাকার বাজার টান হইলে দুর্ভিক্ষ প্রভৃতির সময় সুদের হার কিছু বৃদ্ধি করা যাইতে পারে, কিন্তু অত্যধিক কখনই নহে। তাহা করিলে খাতকেরা সম্প্রতি অসন্তুষ্ট হইবে এবং ভবিষ্যতে শত্রু হইয়া দাঁড়াইবে। আর এই ঋণদান ব্যবসায়ের দ্বারা ধনী হইয়া থাকিলে সুদের হার বৃদ্ধি না করাই উচিত হইবে।

১১। ক্রয় বিক্রয়।

(ক) নিলাম।

(১) কোন জিনিষ অবিক্রেয় পড়িয়া থাকিলে নিলাম করিয়া বিক্রয় করা উচিত, কারণ নিলামে সস্তা পাওয়া যায় বলিয়া অনেকে আবশ্যক না থাকিলেও জিনিষ ক্রয় করে। বিশেষতঃ অনেক দর-না-জানা-লোক উপস্থিত থাকায় বিক্রয়ের দর আশা অপেক্ষা অনেক সময় বাড়িয়াও যায়। অনেকে জেদ করিয়াও দর বাড়ায়।

(২) প্রতি সহরে একটা নিলাম ঘর থাকা উচিত।

(৩) ইহাতে একের অনাবশ্যকীয় বা অব্যবহার্য্য জিনিষ অন্যে অল্প মূল্যে পাইয়া ব্যবহার করিতে পারে। একটা জিনিষ তোমার আছে, ১০ বৎসরের মধ্যেও তোমার কাজে লাগিবার সম্ভাবনা নাই, তাহা নিলামে অৰ্দ্ধেক মূল্যে বিক্রয় করিয়া টাকা ব্যবসায়ে খাটাইতে পারিলে দশ বৎসর পরে এইরূপ টাকা হইবে যে তাহা দ্বারা সেই জিনিষের একটা নূতন কিনিতে পারিবে।

(৪) নিলামে যাইয়া অনাবশ্যক জিনিষ কিনিবে না এবং কাহারও সঙ্গে জেদ করিয়া দর বাড়াইবে না।

(৫) কোন একটা জিনিষ একাধিক লোক কিনিবার ইচ্ছুক থাকিলে সকলে এক হইয়া ডাকিবে, তারপর নিজেদের মধ্যে পুনরায় নিলাম করিয়া বা ভাগ করা যাইতে পারিলে ভাগ করিয়া নিবে। নিলাম করিলে লোকসানের বা মুনাফার টাকা সকলে ভাগ করিয়া দিবে বা নিবে। কিন্তু মূল্য bid অত্যন্ত কম করিবে না, তাহা হইলে নিলাম স্থগিত থাকিবে।

(৬) Liquidation. বখরার দোকান পৃথক করিবার সময়ও নিজেদের মধ্যে নিলাম করিয়া একজনে দোকান নিবে, অন্যেরা লাভ বা লোকসানের অংশ ভাগ করিয়া নিবে বা দিবে।

(৭) ব্যবসায়ীর দোকানে কোন জিনিষ কিছু নষ্ট হইলে বা কোন কারণে অপরিমিত জমিয়া গেলে নিলাম করিয়া লোকসান দিয়াও বিক্রয় করিয়া ফেলা উচিত, নতুবা আস্তে আস্তে জিনিষ নষ্ট হইয়া আরও দাম কমিবে এবং সুদ লোকসান হইবে।

(খ) স্ফূর্ত্তি খেলা।

স্ফূর্ত্তি খেলা অন্যায়, ইহাতে পৃথিবীর কাহারও কোন লাভ নাই, কতগুলি অলস লোক এই কাজ করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত, এমন কি সর্ব্বস্বান্ত হয়। গবর্ণমেণ্ট কেন ঘোড়দৌড় এর উপর স্ফূর্ত্তি খেলা অনুমোদন করেন বুঝি না।

(গ) মহাজন বাক্যদ্বয়।

(১) "রে'খে পস্তান অপেক্ষা বে'চে পস্তান ভাল"। কোন জিনিষ বেশী মজুত থাকিলে এবং দর চড়িলে তাহা বিক্রয় করিয়া ফেলাই বৃদ্ধ ব্যবসায়ীদের মত। যদি নিতান্তই সব বিক্রয় করিতে ইচ্ছা না থাকে এবং আরও দর চড়িবার বিশেষ সম্ভাবনা থাকে, তবে ও কিছু কিছু পরিমাণে প্রত্যহ বিক্রয় করা উচিত। এই স্থলে একবারে বিক্রয় না করিয়া রাখিয়া দিয়া মহাজন বাক্য অগ্রাহ্য করিয়া আমি নিজেই একবার কুইনাইন্ ব্যবসায়ে ৫০০৲ লোকসান দিয়াছি।

(২) "উঠার মুখে কেনা ও নামার মুখে বেচা"। যখন দেখিবে কোন জিনিষের দর চড়িতে আরম্ভ করিয়াছে, তখন তোমার আবশ্যক মত জিনিষ কিনিয়া ফেলিবে। যখন দেখিবে কোন জিনিষের দর পড়িতেছে তখনই তোমার মজুত জিনিষ অধিকাংশ বিক্রয় করিয়া ফেলিবে, না পারিলে যথাসম্ভব প্রত্যহ কিছু কিছু বিক্রয় করিবে।

(ঘ) ক্রয়।

খরিদের সময় দর অল্প বেশী দিয়াও পরিমিত জিনিষ খরিদ করিবে।

দর সস্তা করিবার জন্য অপরিমিত জিনিষ খরিদ করিয়া সুদ লোকসান করিবে না, তাহাতে অল্প মূলধনে অনেক মূলধনের কাজ করিবে।

ব্যবহারের বা সখের জিনিষ খরিদ সম্বন্ধে বাজারে গিয়া নূতন একটা জিনিষ দেখিলেই তাহা কিনিবে না, ঘর হইতে যাহা যাহা কিনিবে ভাবিয়াছ শুধু তাহাই কিনিবে। যদি মনে কর যে নিশ্চয়ই তাহাতে তোমার কার্য্যের সুবিধা হইবে বা তাহার ব্যবহারে তোমার সময় বাঁচিবে তবে কিনিতেও পার। এই বিষয়ে সাবধান না হইলে অনেক অনাবশ্যকীয় জিনিষ কিনিয়া ঘর ভরিয়া ফেলিবে। নিলামে যাইয়া কখনও অনাবশ্যকীয় জিনিষ সস্তায় পাইয়া কিনিবে না। বরং পরে আবশ্যক হইলে ঐ জিনিষই দোকান হইতে দ্বিগুণ মূল্যে কিনিতে পার।

খরিদের সময় দর করিয়া বা বিক্রেতার লাভের উপর সওদায় করিয়া কিনিয়া নিতে পার, কিন্তু শেষে দাম দেওয়ার সময় কিছু বাদ দেওয়া অন্যায়। বিক্রেতার আপত্তি না থাকিলে বরং কিছু বাদ দিতে পার, কিন্তু তাহার অনিচ্ছাসত্ত্বে বাড়াবাড়ি করিয়া বাদ দেওয়া অন্যায়। এইরূপ করিলে ভবিষ্যতে সে প্রথমেই দাম বাড়াইয়া বলিবে।

অনেক সময়ে রোখের দোকানে জিনিষের দাম বেশী হয়, বেরোখের দোকানে দাম কম হয়, কারণ পূর্ব্বোক্ত দোকানে বেশী খরিদদার যায়, পক্ষান্তরে শেষোক্ত দোকানে অল্প সংখ্যক খরিদদার যায়। বড় দোকানে সাধারণত জিনিষ সস্তা হয়, কারণ তাহার আমদানী ও রপ্তানী বেশী। অল্পলাভেই বিক্রী বেশী বলিয়া মোটে বেশী লাভ হয়; কিন্তু সময় সময় ছোট দোকানেও জিনিষ পাওয়া গেলে সস্তা হইয়া থাকে, কারণ তাহাদের নিকট গ্রাহক কম যায়।

(১) পরিচিত ও সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইতে ক্রয় সুবিধাজনক। পরিচিত ব্যবসায়ী হইতে জিনিষ খরিদ করা উচিত। অপরিচিত ব্যবসায়ী সস্তা দিলেও সম্ভ্রান্ত না হইলে কিনিবে না। নূতন ব্যবসায় করিলে

বিক্রেতার নিকট শীঘ্র পরিচিত হইতে চেষ্টা করিবে। অন্য স্থানে কম দর পাইয়াছ বলিয়া মিথ্যা বলিবার আবশ্যক নাই। মিথ্যা বলিলে মিথ্যা ধরা পড়ে এবং বিক্রেতার নিকট অপদস্থ হইতে হয়।

(২) রাস্তার লোকে ১৲ টাকার জিনিস ✓০ আনায় দিলেও নিবে না। কারণ জিনিষে দোষ থাকিলে বদল পাইবে না, চোরাই জিনিষও হইতে পারে, হিসাবভুলে বেশী নিলে ফেরৎ পাইবে না। খুচরা দোকান সস্তায় দিলেও নিবে না, পাইকারী দোকান হইতে কিনিবে (যদি বিশেষ আপত্তির কারণ না থাকে)।

(৩) দস্তুরি। জিনিষ খরিদ করিতে গিয়া দস্তুরি নেওয়া অন্যায়। কারণ ৫ দস্তুরি যদি তোমার চাকর পায়, তবে ভবিষ্যতে ব্যবসায়ী তোমা হইতে ১০ পয়সা বেশী ধরিয়া নিবে।

অনেক চিকিৎসক দর্শনী নেয় না, ঔষধের দাম অত্যধিক নেয়। যাহাকে যাহা দিবে, জানিয়া দিবে, অজ্ঞাতে দিবে না।

তুমি কোনও ব্যবসায়ীর নিকটে কোন নির্দ্দিষ্ট জিনিষ কিনিতে চাহিয়া দর চাহিলে যদি সেই ব্যবসায়ী প্রথমে তোমার দর জানিতে চাহে, তবে বুঝিবে সে সে ঠকাইবে। কিন্তু একদরের দোকানে কোন জিনিষ চাহিলে কোন্ রকম বা কি মাপের বুঝিবার জন্য তোমার আনুমানিক মূল্য জানিতে চাহিলে দোষ নাই।

তুমি ব্যবসায়ী, তিল খরিদ করিয়া থাক; আগ্রায় প্রচুর তিল পাওয়া যায়, সেইখানে তোমার জানা লোক আছে, তাহাকে তিলের দর চাহিলে তিনি নমুনা পাঠাইয়া লিখিলেন, "এই তিল তুমি কি দরে নিতে পার"? এই স্থলে আগ্রার লোকের চতুরতা হইল; তাহার উচিত ছিল তথাকার দর লিখিয়া তাহার পারিশ্রমিকের দর সঙ্গে সঙ্গে লিখা; সে তাহা না করিয়া তোমাকে অন্ধকারে রাখিয়া লাভ করিতে চাহিয়াছে। সুতরাং এই লোকের সঙ্গে ব্যবসায় করিবে না। অপরদিকে সে বিনা

পারিশ্রমিকে কিনিয়া দিলে তাহাতেও রাজি হইবে না; কারণ তুমি ব্যবসায়ী, তুমি যাহাতে লাভ করিবে তাহাতে তোমার বন্ধুকে বিনা লাভে খাটাইবে কেন? ইহা অন্যায়। আর বিনালাভে খাটিলেই ভাল লোকও চোর হইয়া পড়ে।

(ঙ) নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকান।

নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকান সাধারণতঃ বেশী সৎ হয়, তাদের নিকট হইতে কিনিতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। তোমার ব্যবহারের জিনিষ খরিদের সময় অর্থাৎ অল্প অল্প পরিমাণে অনেক রকম জিনিষ খরিদের সময় একদরা দোকান হইতে কিনিবে। মূল্য কিছু বেশী হইলেও ক্ষতি নাই; কিন্তু ব্যবসায়ের জিনিষ অর্থাৎ বেশী পরিমাণে জিনিষ রকম অল্প হইলে ত কথাই নাই বেশী রকম হইলেও দর করিয়া কিনিবে; তবে একদরা দোকান হইতে সস্তা হইলে ত একদরা দোকান হইতেই কিনিবে, নতুবা দর করা দোকান হইতে কিনিবে। কারণ ব্যবসায়ের সময় দরে এক পয়সা কম হইলেও অনেক টাকা সস্তা হইবে।

(চ) নামাঙ্কিত দ্রব্য (মার্কামারা জিনিষ)।

নামাঙ্কিত দ্রব্য (মার্কামারা জিনিষ)। সাধারণতঃ মানুষ সুনামেরই অভিলাষী হয়, বিশেষতঃ ব্যবসায়ে সুনাম হইলেই লাভ অধিক হয়, অতএব যাহারা নাম করিতে চায়, সুনামই করিতে চায়। যাহারা দ্রব্যে নামাঙ্কন করে তাহারা ভাল দ্রব্য দিতেই চেষ্টা করে এবং সর্ব্বদা এক রকমের জিনিষ দিতে চেষ্টা করে, নতুবা নাম নষ্ট হয়। যাহারা নামাঙ্কিত ও বিনা-নামে উভয় রূপেই জিনিষ বিক্রয় করে, তাহারা ভাল জিনিষে নাম দেয় খারাপ জিনিষে নাম দেয় না; অতএব ক্রয়ের সময় যদি জিনিষ দেখিয়া তুমি দোষ গুণ বুঝিতে না পার তবে নামাঙ্কিত জিনিষ পাইলে তাহাই কিনিবে। তাহাতে দাম কিছু বেশী যাইবে, কিন্তু জিনিষ ভাল হইবে।

মৃগনাভি এই দেশ হইতে ইংলণ্ডে যায়, কেহ কেহ বিশুদ্ধ পাইবার জন্য ইংলণ্ড হইতে আনিয়া থাকেন।

(ছ) সাহস (risk)।

"No risk no gain"; ব্যবসায়ই ঝুঁকির কাজ; ইহাতে হয় রাজা, না হয় ফকির, এরূপ গোয়ারতামী পরামর্শ সিদ্ধ না হইলেও কতকটা অনিশ্চিত লাভের প্রত্যাশায় কাজ করিবার সাহস থাকা চাই। অবশ্য লাভ গণনায় যতদূর সম্ভব, বুদ্ধি ও অভিজ্ঞতার সাহায্য লইতে হয়; কিন্তু তথাপি প্রায়ই দেখিতে পাওয়া যায়, পরে আশানুরূপ ঘটনা ঘটে না ও পূর্ব্বের গণনানুযায়ী লাভ হয় না, বেশী বা কম হইয়া থাকে। এক্ষেত্রে কেবল সাবধান হইয়া থাকিলে ঢিমেতেতালায় কাজ চলিবে ও তেমন লাভ হইবে না। সুতরাং সময়ে সময়ে যে পরিমাণ ক্ষতি সহ্য করা যায়, তদনুরূপ ঝুঁকির কার্য্যে হাত দিলে মাঝে মাঝে বেশী লাভ হইতে পারে, তবে "Bold speculation" অপেক্ষা "cold speculation" ই ভাল। এইরূপ ক্ষতি সহ্য করিবার সাহস ব্যবসায়ীর পক্ষে প্রায়ই আবশ্যক হয়।

(জ) বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার প্রধান উপায়।

সম্প্রতি বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার জন্য কলিকাতায় রাজপক্ষ হইতে নানারূপ উপায় হইতেছে, সেই সকল উপায়ের সঙ্গে সঙ্গে গ্রাহকদিগের বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার ইচ্ছা প্রবল না হইলে কোনও চেষ্টাই ফলবতী হইবে না।

গ্রাহকদিগের বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার ইচ্ছা যে প্রবল নহে তাহার প্রমাণস্বরূপে বলিতেছি:—

ঘৃত। কলিকাতার বড়বাজারে এবং মিউনিসিপ্যাল বাজারে মুড়া মাখন পাওয়া যায়, কয়জন মাখন কিনিয়া ঘৃত প্রস্তুত করিয়া থাকেন?

আর বড়বাজারে বিশিষ্ট মহাজনদিগের নিকট উত্তম ঘৃত পাওয়া যায়, কিন্তু তাহারা টিন্ ভাঙ্গিয়া বিক্রয় করে না। বড় পরিবারের অনেকেরই মাসে অৰ্দ্ধ মণ ঘৃত খরচ হয়, কিন্তু কয়জন বড়বাজার হইতে বিশুদ্ধ ঘৃত আনাইয়া থাকেন? ছোট পরিবারের লোকদের মধ্যে যাঁহাদের মোটের উপর অৰ্দ্ধমণ ঘৃত আবশ্যক তাঁহারা একত্রে বড়বাজার হইতে ঘৃত ক্রয় করিয়া ভাগ করিয়া লইতে পারেন, তাহা কেহও করেন কিনা সন্দেহ।

দুগ্ধ। কলিকাতায় গোয়ালাদিগের নিকট টাকায় ছয় সের দরে দুগ্ধ কিনিতে হয়। কোনও ভদ্রলোক dairy-firm করিয়া পাঁচ সের দরে বিক্রয় করিলে কয়জন তাঁহার নিকট লইবেন? বাটীতে গাভী আনিয়া দোহিয়া দিলে গোয়ালারা টাকায় চারি সের দরে দুগ্ধ বিক্রয় করে, সাহেবেরা সেই দরেই কিনিয়া থাকেন। দেশীয় লোকে কয়জন এইরূপে ক্রয় করিয়া থাকেন?

তৈল। বিশুদ্ধ সরিষার তৈল অনেক সময়ে আট আনা সের দরে বিক্রয় হইয়া থাকে কিন্তু তাহাও অধিক লোকে লয়েন না।

যদি সকলেই প্রতিজ্ঞা করেন যে যত পরিমাণ বিশুদ্ধ দ্রব্য মিলিবে তাহা ক্রয় করিবেন, তবে ব্যবসায়ীগণ বাধ্য হইয়াই বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্যের আমদানি করিবে। আর যদি ইহাও প্রতিজ্ঞা করা হয় যে, বিশেষ সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী ব্যতীত অপরের নিকট কখনও খাদ্যদ্রব্য ক্রয় করিবেন না, তবে অনেক ব্যবসায়ীই সম্ভ্রান্ত হইতে চেষ্টা করিবে, এবং মিউনিসিপ্যাল ফুড ইনস্পেক্টর দ্বারা পরীক্ষা করাইয়া অনর্থক মূল্যবৃদ্ধি করিবার আবশ্যক হইবে না। আর বর্ণাশ্রম ধর্ম্মমতে যে অন্য বর্ণের রান্না খাওয়ার ব্যবস্থা নাই, তাহাও খাদ্যদ্রব্যের বিশুদ্ধতা রক্ষা করিবার উদ্দেশ্যেই হইয়া থাকিবে। কিন্তু গ্রাহকগণ যে সুলভ মূল্য পাইলেই দ্রব্যের গুণের কথা এবং ব্যবসায়ীর সম্ভ্রমের কথা ভাবিতে ভুলিয়া যান।

যাহাদিগের অবস্থা ভাল নহে তাহাদিগের দুগ্ধ, ঘৃত এবং তৈল

অপেক্ষাকৃত অল্পপরিমাণে ব্যবহার করা উচিত এবং অবস্থা নিতান্ত শোচনীয় হইলে একেবারেই বর্জ্জন করিতে পারেন, কিন্তু অখাদ্য মিশ্রিত খাদ্য ভক্ষণ করিয়া স্বাস্থ্যহানি করা উচিত নহে। সুলভতাপ্রিয় অবিবেচক গ্রাহকগণের কর্ম্মের ফলেই কৃত্রিম দ্রব্যের আমদানির আধিক্য হইয়াছে।

যাঁহারা অধিক মূল্যে বিশুদ্ধ দ্রব্য ক্রয় করিতে ইচ্ছা না করেন, তাঁহারা যদি দুই সের মাখনদাগা ঘৃতের সহিত এক সের নারিকেল তৈল এবং অন্যান্য কৃত্রিম দ্রব্য মিশাইয়া বাজারে ঘৃত প্রস্তুত করেন, তাহা হইলেই বুঝিতে পারিবেন কতগুলি অখাদ্য দ্রব্য এইরূপে ভোজন করিয়া থাকেন। বিশুদ্ধ সরিষার তৈলের সহিত রেড়ীর তৈল মিশ্রিত করিলেই বাজারে সরিষার তৈল পাইতে পারিবেন। আর দুগ্ধের সহিত জল মিশাইলেই সস্তা দুগ্ধ মিলিতে পারিবে। শুনিয়াছি কলিকাতার কোনও কোনও ধনীদিগের গৃহে বাবুরা ছয় সের, স্ত্রীগণ আট সের ও ভৃত্যবর্গ ষোল সের দরের দুগ্ধ পান করিয়া থাকে। তাঁহারা বাটীস্থ কাহাকেও দুগ্ধ পান না করাইয়া অব্যাহতি দেন না। ইহার পরিবর্ত্তে গৃহিনী এবং ভৃত্যদিগের দুগ্ধের পরিমাণ অল্প করিয়া দিলে ক্ষতি কি? জ্ঞাতসারে সস্তায় কৃত্রিম খাদ্যদ্রব্য খাওয়া আমাদের অভ্যাস হইয়া গিয়াছে, তাহা ছাড়াইতে একটু কষ্ট করিতে হইবে।

(ঝ) বিক্রয়।

(১) নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ই প্রশস্ত।

(২) গ্রাহকের নিকটে তোমার সহযোগী ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে কোন কথা কহিবে না। প্রথম কারণ:—ব্যবসায়ীরা আমাদের ঘনিষ্ঠ, সুতরাং আত্মীয়ের বিরুদ্ধে পরের নিকটে নিন্দা অন্যায়। দ্বিতীয়তঃ:—স্বজাতির বিপক্ষে কথা কহিলে কেহ বিশ্বাস করিবে না।

(৩) গ্রাহককে যত সুবিধা করিয়া দিবে ততই তোমার বিক্রয় বাড়িবে। গ্রাহক তোমার নিকট হইতে ক্রীত জিনিষ যে কোন কারণে

ফেরৎ দিলে তাহাতে যদি তোমার বিশেষ ক্ষতি না হয়, তবে অবশ্যই ফেরৎ নিবে। যে সব জিনিষ গ্রাহকের হস্তে গেলেই নষ্ট হইয়া যায় বা নষ্ট হইবার সম্ভাবনা, তাহা ফেরৎ নিবে না। যথা ব্যবস্থামতে তৈয়ারী ঔষধ, বেড্ প্যান্, হোমিওপ্যাথিক ঔষধ, অর্ডারমত তৈয়ারী জামা প্রভৃতি।

(ঞ) সুলভতা।

জিনিষের বেশী কাটতির সম্ভাবনা থাকিলে গুণ নষ্ট না করিয়া অর্থাৎ শুধু লাভের হার কমাইয়া সস্তা বিক্রয় করাতে অনেক স্থলেই মোটে লাভ বেশী হয়, কারণ বিক্রয় অত্যন্ত বাড়ে।

পুরাতন জহরত ও কাঠের চেয়ার টেবিল প্রভৃতি যাহা যথেষ্ট কিনিতে পাওয়া যায় না এবং কিনিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান নাই, এবং ভূষীমাল আমদানি যাহা খুজিয়া খরিদ করা শক্ত তাহা বেশী দামে কিনিয়া অল্প লাভে অন্য অপেক্ষায় সস্তায় বেচিলে ও বিক্রী বাড়িবে সুতরাং লাভ বেশী হইবে।

গরীব লোকদিগকে সোডা লিমনেড খাওয়াইবার জন্য কম দামের সোডা লিমনেড দরকার, তাহা করিয়াও অনেকে বেশ লাভ করিতেছে।

(ট) মহার্ঘতা।

যে সকল জিনিষ কৃত্রিম বা কমদামের বাজারে চলিতেছে খাটি এবং বেশী দামের দরকার, সেই জিনিষ বেশী দামের করিয়া বেশী মূল্যে বিক্রয় করা উচিত। যথা :—এখন ভাল ঘৃতের প্রস্তুত পরিস্কার মিষ্টান্ন কম পাওয়া যায়, সুতরাং তাহা করিলে লাভ বেশী হইবে।

মোট কথা লোকে যে রকমের জিনিষ চায় এবং অভাব আছে তাহা করিলেই লাভ। প্রায় সকল জিনিষের ব্যবসায়ই উত্তম মধ্যম, অধম ইত্যাদি নানা শ্রেণীর আছে। সকল গ্রাহককে এক শ্রেণীর জিনিষ দ্বারা সন্তুষ্ট করা সম্ভব নহে। যথা :—লবণ এক রকম দরকার, কিন্তু বিধবাদের জন্য সৈন্ধব এবং সাহেবদের টেবিলের জন্য টেবিল সল্ট দরকার।

১২। আয়ের সমালোচনা।

(ক) বাণিজ্য।

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীস্তদৰ্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি তদৰ্দ্ধং রাজসেবায়াং ভিক্ষায়াং নৈব নৈব চ।" বাণিজ্যে সর্ব্বাপেক্ষা আয় বেশী, কৃষিতে তাহার অর্দ্ধেক, চাকুরীতে কৃষির অর্দ্ধেক, ভিক্ষাতে আয় হয় না, ইহা পূর্ব্বের শাস্ত্রকারদের মত। ইহাতে শিল্পের উল্লেখ নাই; হয়তঃ শিল্পকে ব্যবসায়ের অন্তর্গত ভাবিয়াই হউক বা তখন শিল্পের তত উৎকর্ষতা না হওয়ার দরুণই হউক ইহার উল্লেখ করা হয় নাই। সমবায় প্রথা (Co-operative system) দেশে প্রচলিত হইলে ব্যবসায়ে এইরূপ লাভ থাকিবে না।

এখনকার মতেও ব্যবসায়ে সর্ব্বাপেক্ষা বেশী আয়, তার পর শিল্পে, তারপর কৃষিতে, তারপর চাকুরীতে, তারপর ভিক্ষায়। কৃষকের আয় চাকুরীর আয় অপেক্ষা বেশী বলিতে কাহারও আপত্তি হইতে পারে; কিন্তু বড় বড় চাকরেদের সঙ্গে চা বাগানের মালিকদের তুলনা করিলে তর্ক মীমাংসা হইবে। আর ভিক্ষাতে আয় খুব কম বটে কিন্তু ভিক্ষুক মিতব্যয়ী হইলে যথেষ্ট অর্থ সঞ্চয় করিতে পারে দেখা গিয়াছে, যদিও ইহা অতি বিরল।

(খ) শিল্প।

শিল্পীর ব্যবসায়ীর মত অত গুণের বিশেষ আবশ্যক নাই, কিন্তু অধ্যবসায়, পরিশ্রম ও তন্ময়তা অত্যাবশ্যক। আর বড় শিল্পী অর্থাৎ কারখানার স্বত্বাধিকারীদিগের ব্যবসায়ী ও শিল্পী উভয়ের গুণ থাকা নিতান্ত আবশ্যক। এখনকার লোকসকল কারখানা করিয়া ফেইল হয়, তাহার কারণ তাহারা ব্যবসায় জানে না; অতএব যাহাদের নিজেদের অভিজ্ঞতা ও কর্ম্মঠতা কম থাকে, তাহারা প্রথমে ব্যবসায় করিবে, ব্যবসায় করিয়া

কৃতকার্য্য হইলে কারখানা করিয়া জিনিষ তৈয়ার করিবার চেষ্টা করিতে পারে।

ইহাদের আয় সাধারণতঃ ব্যবসায়ী অপেক্ষা কম, কিন্তু নূতন আবিষ্কৃত বিষয় হইলে লাভ খুব বেশীও হইয়া থাকে। তবে ইহাদের আয় নিশ্চিত, খাটিলেই পয়সা, "কারীকরের বনে অন্ন।" সুতরাং দুশ্চিন্তা নাই।

(গ) কৃষি।

কৃষিতে আরও কম লাভ, "লাভ লোকসান জেনে, চাষ করে না বেনে।" "তদর্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি" প্রভৃতি বাক্য ইহার পোষকতা করিতেছে। কিন্তু বৈজ্ঞানিক উপায়ে কৃষিকর্ম্মে অনেক সময় অধিক পরিমাণ লাভ হইয়া থাকে।

(ঘ) পরসেবা।

চাকুরীতে লাভ ও কম, পরিশ্রম এবং দুশ্চিন্তাও কম। অল্প পরিশ্রম করিয়া নিশ্চিন্ত ভাবে জীবন যাপন করিতে হইলে চাকুরীই ভাল, তারপর শিল্প, শিল্পে পরিশ্রম আছে কিন্তু দুশ্চিন্তা নাই।

পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলিয়া থাকেন যে এখন আর ব্যবসায়ে পূর্ব্বের মত লাভ নাই, এই কথা সত্য নয়। পূর্ব্বে ব্যবসায়ীর সংখ্যা কম থাকায় এখন প্রতিযোগিতা বাড়িয়াছে, সৎলোক ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতেছে, কাজেই লাভের হার কমিয়াছে বটে, কিন্তু বিক্রয় এত বাড়িয়াছে যে কম হারে লাভ করিয়া ও মোট লাভ বাড়িয়াছে। এই ভাবে যতই উপযুক্ত ব্যবসায়ী ব্যবসায়ে প্রবেশ করিবে ততই অসৎ এবং অলস ব্যবসায়ীরা উঠিয়া যাইবে "Survival of the fittest" হইবে। ইহাই অন্য দেশের সহিত প্রতিযোগিতায় উপরে উঠিবার উপায়।

ব্যবসায় জানা না থাকিলে এবং বয়স বেশী হইলে চাকুরি ছাড়িয়া ব্যবসায় করা উচিত না। শাস্ত্রে আছে, "যো ধ্রুবাণি পরিত্যজ্য অধ্রুবাণি নিষেবতে। ধ্রুবাণি তস্য নশ্যন্তি অধ্রুবং নষ্ট মেবহি।" তবে বয়স অল্প

থাকিলে এবং বৈশ্যোচিতগুণের বড় গুলি থাকিলে চাকুরীর সঙ্গে সঙ্গে আস্তে আস্তে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত; কিন্তু চাকুরী সঙ্গে রাখিয়া করা যায় এমত ব্যবসায়ের সংখ্যা কম।

(ঙ) টাকা খাটান (Investment).

ভূসম্পত্তি ও কোম্পানির কাগজ। (Government promissory notes), জমিদারী, ভাড়াটে বাড়ী, কোম্পানার কাগজ। জমিদারী ছোট-খাট রাজার কাজ, সুতরাং ইহা ব্যবসায় অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত, তাহাতে সন্দেহ নাই। কিন্তু এক্ষণে জমিদারী যে ভাবে চলিতেছে তাহা ব্যবসায় অপেক্ষা বড় সম্ভ্রান্ত নহে, কারণ অনেক জমিদারই প্রজার সুখস্বচ্ছন্দে উদাসীন।

ব্যবসায়ীর যদি বহু লক্ষ টাকার মূলধন থাকে এবং প্রজাপালনের উচ্চাভিলাষ থাকে তবে ২।১ লক্ষ টাকার জমিদারী করা উচিত এবং ২।১ লক্ষ টাকার কোম্পানীর কাগজ রাখা উচিত। কলিকাতার লোকেরা ছোট জমিদারী করে না। জমিদারীতে অনাবৃষ্টি, অতিবৃষ্টি, প্রজাবিদ্রোহ প্রভৃতির দরুণ খাজনা আদায়ের অনেক প্রতিবন্ধক আছে। এই সকল হইতে রক্ষার জন্য কতক টাকা হাতে রাখা কর্ত্তব্য বলিয়া কোম্পানীর কাগজ রাখা উচিত। অল্প টাকার জমিদারীর মূল্য বড় বেশী হয় এবং শাসন খরচ পোষায় না। ছিটা এবং আংশিক জমিদারী বড়ই অসুবিধা জনক। আমাদের দেশের লোকের জমিদারী কিনিবার প্রবৃত্তি বড় প্রবল। ব্যবসায়ের সুবিধা বুঝিতে না পারাতেই এরূপ দুর্গতি হইয়াছে। যে উকীল জমিদারী খরিদ করেন, তিনি তাঁহার স্বোপার্জ্জিত উকিলফিস্ ভবিষ্যতে অন্য উকীলকে দেওয়ার পথ তাঁহার পুত্রাদির নিকট উন্মুক্ত করিয়া যান।

সহরের অল্প সম্পত্তিবান্ লোকেরা জমিদারী করে না, পাকা বাড়ী করিয়া ভাড়া দেয়, এবং কোম্পানীর কাগজ কেনে; কিন্তু যাহাদের

ব্যবসায়ের গুণ ও শক্তি আছে, তাহাদের অল্প টাকা দিয়া ব্যবসায় করা বা যৌথ অংশ (joint stock share) অল্প অল্প খরিদ করা উচিত, অথবা ব্যবসায়ে অভিজ্ঞ লোকদের সহিত মিলিয়া আস্তে আস্তে ব্যবসায়ে প্রবেশ করা আবশ্যক।

(চ) যৌথ অংশ (Joint stock shares).

(১) চা বাগান, জুটমিল, কাপড়ের কল প্রভৃতির অংশ খরিদ করিবার সময় পুরাতন ব্যবসায়ের অংশ খরিদ করা নিরাপদ। কারণ কি রকম লাভ হইতেছে তাহা দেখিয়া খরিদ করা যায়, যদিও তাহাতে মূল্য কিছু বেশী দিতে হয়।

(২) ভাবী বা নূতন কলের অংশ খরিদ নিরাপদ নহে, কারণ কিরূপ লাভ দাঁড়াইবে বলা যায় না। দেশের উপকারের জন্য এবং কর্ম্মকর্ত্তাদিগের উৎসাহের জন্য অল্প পরিমাণে অংশ খরিদ করা উচিত। "থাকে লক্ষ্মী যায় বালাই।"

(৩) ভাবী বা নূতন কলের অংশ খরিদ করিবার সময় নিম্নলিখিত বিষয় গুলি চিন্তা করা আবশ্যক ঃ—

(ক) মেনেজিং ডাইরেক্টর সৎলোক কি না?. তাঁহার সাধারণ ব্যবসায়ে এবং যে জিনিষ প্রস্তুতের কল করিতেছেন তাহাতে অভিজ্ঞতা আছে কি না? তিনি বেশী পরিমাণ অংশ নগদ মূল্যে কিনিয়াছেন কি না? তাঁহার কলের কাজ দেখিবার অবসর ও আগ্রহ আছে কি না? তিনি স্বদলপোষক কি না?

যাঁহাদের হাতে মাত্র ২।৪ হাজার টাকা আছে, তাহাদের পক্ষে লাভের আশায় নূতন কলের অংশ ক্রয় পরামর্শ সিদ্ধ নহে, কিনিলেও ২।১ শত টাকার।

কল প্রস্তুতের পূর্ব্বে যে আনুমানিক লাভের তালিকা দেয়, তাহা

বিশ্বাসযোগ্য নহে, কারণ, কোন কলেই লোকসানের তালিকা দেয় না, অধিকাংশ কলেই লোকসান হয়। আসল কথা ব্যবসায় মাত্রেই পূর্ব্বে লাভ লোকসান বুঝা যায় না। অনেক স্থলেই পূর্ব্বের হিসাব মত লাভ লোকসান হয় না। সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া, খরিদ বিক্রী দেখিয়াও নিকাশ না হওয়া পর্য্যন্ত ঠিক লাভ লোকসান বলা যায় না, অনেক তফাৎ হয়।

এখন রাজা, মহারাজা ও ধনী প্রভৃতি দেশহিতৈষী লোকদের উচিত তাঁহারা নিজে যত অধিক সম্ভব মূলধন দিয়া ব্যবসায় করিয়া লাভ হইলে পর বেশী মূল্যে অংশ বিক্রয় করিয়া তাঁদের টাকা সুদ সহ তুলিয়া নেওয়া বা লোকসান দেওয়া। নিশ্চয়ই লাভ হইবে, ইহা না বুঝিলে ব্যবসায় না করাই ভাল।

(ছ) ব্যবসায় বা পেশা (Profession).

L. M. S. বা M. B. পাস করা ডাক্তারগণ কলেজ হইতে বাহির হইয়াই ২৲ ভিজিট করেন, কিন্তু ডাক কমই পান। এই ক্ষেত্রে ॥০ ভিজিট করা এবং পায় বা পাগাড়ীতে (cycleএ) চড়িয়া যাতায়াত করা উচিত। পরে প্রসার বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে আস্তে আস্তে ভিজিট ও চাল বাড়ান উচিত।

কলিকাতায় এবং বড় বড় সহরে L. M. S. বা M. B. পাস করা হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারের সংখ্যা বড় কম। এলোপ্যাথিক প্রেক্‌টিস্ করিয়া যতদিনে যত টাকা পাইবেন হোমিওপ্যাথিক প্রেক্‌টিস্ করিয়া তত দিনে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা পাওয়া যায়, কিন্তু বাঙ্গালী নূতন রাস্তায় যাইতেই নারাজ। ওকালতী মোক্তারী ও দালালী প্রভৃতিতেও প্রথমে পারিশ্রমিকের হার কমান পরে বাড়ান আমার মত।

১৩। ব্যবসায়ের সমালোচনা।

লাভজনক ব্যবসায়। সাধারণতঃ সব ব্যবসায়েতেই প্রায় সমান লাভ। যাহাতে লাভের হার বেশী তাহাতে লোকসানের সম্ভাবনা বেশী বা

বিক্রয় কম। যাহাতে লাভের হার কম তাহাতে বিক্রী বেশী বা লোক্‌সানের সম্ভাবনা কম। বাস্তবিক কার্য্যতঃ সকল সময় ইহা মিলে না।

১। মৎস্য, দুগ্ধ প্রভৃতির ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভব বেশী, সুতরাং লাভও বেশী।

২। নিম্নলিখিত ব্যবসায়গুলিকে ঘৃণিত মনে করা হয়, কারণ ব্রাহ্মণ কায়েস্থেরা তাহা করে না বা করিতে আরম্ভ করে নাই ঃ—টাটকা সবজির দোকান, মুদিদোকান, মসলার দোকান, মিঠাই, সন্দেস, মৎস্য, দুগ্ধ, ঘৃত, চামড়া ও জুতা ইত্যাদির কারবার। এই সকল ব্যবসায় সম্ভ্রান্তরূপে করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা।

৩। এখন Electric fan, Bicycle, Gramophone ইত্যাদি জিনিষের বিক্রয় নূতন ব্যবসায়।

৪। পুরাতন ব্যবসায়ের অসুবিধাগুলি দূর করিয়া তাহা অর্থাৎ নূতন ও সুবিধাজনক রূপে করিলে লাভ বেশী, যথা ধোবার ব্যবসায়।

৫। কোন কোন ব্যবসায়ে কর্ম্মকর্ত্তার বেশী পরিশ্রম ও দৃষ্টি আবশ্যক, যথা ঔষধের ব্যবসায়।

৬। ছোট দোকানে লাভের হার বেশী, যথা পানের দোকান।

৭। Insurance, life, fire, marine প্রভৃতিতেও লাভ বেশী।

৮। খাঁটি দুগ্ধ ও খাঁটি ঘৃতের ব্যবসায় নিতান্ত আবশ্যক হইয়া পড়িয়াছে, করিতে পারিলে লাভও বেশী হইবে; কিন্তু খুব বড় করিয়া করিতে হইবে। দুগ্ধের দোকান করিতে হইবে, বাড়ীতে সরবরাহ করিবার নিয়ম থাকিলে খাঁটি দেওয়া শক্ত।

(ক) অতিরিক্ত ব্যবসায়।

তুমি এক ব্যবসায় করিতেছ, তোমার পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অন্য

ব্যবসায়ে যথেষ্ট লাভ করিতেছে দেখিলে, তোমারও সেই ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা হইবে, ইহা স্বাভাবিক, কিন্তু সাবধান, বহুকাল বিশেষরূপ না ভাবিয়া তাহাতে কখনও হাত দিবে না; যেমন কবিরা দূরস্থিত কুৎসিত পর্ব্বত-শ্রেণী এবং স্ত্রীলোককে সুন্দরী ভাবিয়া বর্ণনা করিয়া থাকেন। পরন্তু ইহাতে অনেক দোষ আছে, অজ্ঞাত ব্যবসায়ও সেইরূপ দূর হইতে বেশী লাভবান্ এবং সুবিধাজনক বলিয়া অনুমিত হয়। বস্তুতঃ উহার অভ্যন্তরে প্রবেশ করিলে দেখা যায় উহাতেও অনেক দোষ আছে। তুমি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদারের সহিত প্রতিযোগিতা করিতে গেলে গ্রাহক সকল দুই ভাগে বিভক্ত হইয়া পড়িবে। পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার যদি সৎ ও কর্ম্মঠ হয় তবে বেশী এবং ভাল গ্রাহক তাহারই থাকিবে; কিন্তু যদি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অসৎ বা অকর্ম্মঠ হয় এবং তুমি তোমার নূতন দোকান সততা এবং কর্ম্মঠতার সহিত চালাইতে পার মনে কর, তবে নূতন দোকান খুলিতে পার, পরন্তু মনে রাখিবে তোমার মনোযোগ দুই ভাগে বিভক্ত হওয়াতে অবশ্যই প্রথম দোকানের ক্ষতি হইবে; এইজন্যই ভাল ডাক্তার-দের ডাক্তারখানা খুব ভাল চলে না, শুধু লজ্জার খাতিরে নিজের রোগীরা ঔষধ নেয়। বড় ডাক্তারখানার মালিকেরা ডাক্তার হইলেও ডাক্তারি ব্যবসায় ভাল চলে না। অনেক হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানার মালিকই ডাক্তার হইয়া থাকেন। আমি ডাক্তার হইব ভয়ে ডাক্তারি বহি একবারেই পড়ি নাই, কারণ ডাক্তার হইতে গেলে ভাল ডাক্তার ত হইতেই পারিব না, পরন্তু ডাক্তারখানার কাজও নষ্ট হইবে। বহুতর দূরদর্শী লোকের নিষেধ সত্ত্বেও আমি নিজে নানা ব্যবসায় করিয়া অনেক লোকসান দিয়াছি। তবে হোমিওপ্যাথিক ও এলোপ্যাথিক ঔষধালয় প্রায় একই রকম কাজ বলিয়া এবং পরস্পরের সহিত সম্বন্ধ থাকায় তাহাতে অসুবিধা হয় নাই, বরং সুবিধাই হইয়াছে।

শুনিয়াছি বিলাতে সম্ভ্রান্ত ডাক্তারের ডাক্তারখানা করা নিষেধ, এমন

কি যাহারা ডাক্তারখানা করে তাহাদের সহিত সম্ভ্রান্ত ডাক্তারেরা এক টেবিলে আহার করেন না।

(খ) সাময়িক ব্যবসায়।

সাময়িক ব্যবসায়; যথা, বৎসরের কোন কোন সময়ে অনেক স্থানে মেলা হইয়া থাকে, সেই মেলায় ব্যবসায় করা এক শ্রেণীর সাময়িক ব্যবসায়; স্থানবিশেষে দুর্ভিক্ষ হইলে চাউল আমদানি করা; ৮ পূজোপলক্ষে পাঠা, মহিষের ব্যবসায় ও লক্ষ্মীর সরা ইত্যাদি। যে মেলা এক বৎসর পরে হয় তাহাতে জিনিষ উদ্বৃত্ত হইলে হয়তঃ তোমাকে একবৎসর পরে ঐ সব বিক্রয় করিতে হইবে, তাহাতে কোন জিনিষ বা একবৎসর থাকিবে না; যথা খাদ্যদ্রব্য, আর কোন জিনিষ যাহা থাকিবে তাহাও ময়লা হইয়া যাইবে এবং এক বৎসরের সুদ লোকসান হইবে। এইরূপ ব্যবসায় প্রতিবৎসর করিলে করিতে পার, কিন্তু যেই পরিমাণ জিনিষ নিশ্চয়ই বিক্রয় হইবে মনে কর, সেই পরিমাণ অথবা তাহা অপেক্ষা কিছু কম সংগ্রহ করিবে; দেখিবে যেন অল্প পরিমাণও অবিক্রীত না থাকে।

এই সকল ব্যবসায়ে লাভের পরিমাণ অধিক হইয়া থাকে এবং করিতেও হয়, না করিলে হয়তঃ অত্যন্ত ক্ষতি হইয়া পড়িবে, কারণ অবিক্রীত থাকিলে লোকসানের ভয় বেশী।

চাউল ব্যবসায়ী ব্যতীত অন্যের পক্ষে দুর্ভিক্ষ উপলক্ষে চাউলের ব্যবসায় করা সঙ্গত মনে করি না, কারণ তাহাতে নূতন স্থানে নূতন লোকের সঙ্গে অধিক পরিমাণ জিনিষের খরিদ বিক্রয় করিতে হয়, ইহাতে প্রতারিত হওয়ার সম্ভাবনা অধিক, ঐ সকল স্থানে "চড়্‌তি পড়্‌তি হয়, সুতরাং ইহা অত্যন্ত ঝুকির ব্যবসায়, অতএব ইহা আমার মতে না করাই ভাল।

যাহারা ধারাবাহিকরূপে এক মেলা হইতে অন্য মেলায় প্রায় সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া থাকে, তাহাদের পক্ষে ইহা সাময়িক ব্যবসায় নহে; তাহাদের পক্ষে কর্ত্তব্য।

(গ) প্যাটেণ্ট ঔষধ।

প্যাটেণ্ট ঔষধের বিজ্ঞাপনে মিথ্যা কথা বলিতে হয় বলিয়া আপত্তি-জনক, যদি তাহা না করিয়া চলে, তবে দোষ নাই। মফঃস্বলস্থ গরীব লোক যাহারা ডাক্তারের সাহায্য পায় না তাহাদের জন্য প্যাটেণ্ট ঔষধ উপকারী। যেমন অর্ডারি জামার দোকান, ও তৈয়ারি জামার দোকান এই তফাৎ।

(১) ঔষধ নির্ণয়। যে রোগে অনেক লোক অনেককাল ভোগে এবং যে রোগ ভাল হয় না, সেই রোগের ঔষধ করা উচিত। প্যাটেণ্ট্ ঔষধের প্রধান ক্ষেত্র পুরাতন জ্বর, উপদংশ, প্রমেহ, বহুমূত্র অম্লপিত্ত, হাঁফানি, বাত, অর্শ, দূষিত ক্ষত ইত্যাদি; ইহাদের মধ্যে পুরাতন জ্বর ও দূষিত ক্ষত আরোগ্য হয়, অন্যগুলি প্রশমিত হয় প্রায়ই আরোগ্য হইতে দেখা যায় না।

(২) প্রচার। প্রথমতঃ হ্যাণ্ডবিল ছাপিয়া প্রচার আরম্ভ করিতে হইবে, বিনামূল্যে নমুনা দিতে হইবে। বিক্রয় আরম্ভ হইলে এবং লাভ হইতে লাগিলে খবরের কাগজে বিজ্ঞাপন দেওয়া উচিত।

(৩) মূল্য নির্দ্দেশ। যে গুলি বেশী কাটতির ঔষধ অর্থাৎ যে গুলি গরীব লোকেরা নিবে তাহার দর যত সস্তা করা যায় ততই ভাল। পুরাতন জ্বরের ও উপদংশের ঔষধ সস্তা করা উচিত। অন্য ঔষধ গুলির মূল্য একটু বেশী করিতে হইবে। অল্পেকের কম লাভ রাখিলে চলিবে না। তত বেশী কাটতি হইলে মূল্য আরও কমাইতে পার।

(৪) সাজসজ্জা। প্রথমে পয়সার অভাবে সাজসজ্জা ভাল করিতে

না পারিলে যথাসাধ্য করিবে, তারপর লাভ হইতে থাকিলে ক্রমে সাজসজ্জা ভাল করিতে হইবে। সাধারণ এক রোগের প্রায় প্যাটেণ্ট্ ঔষধের উপাদান প্রায় একই থাকে, শুধু সাজ ভাল করিয়া ভালরূপে প্রচার করিলেই বেশী বিক্রয় হয়। অব্যর্থ বা মহৌষধ যাহা প্রত্যেক প্যাটেণ্ট্ ঔষধে লিখা হয় তাহা মিথ্যা, কুইনাইনকেও অব্যর্থ ঔষধ বলা যায় না, সুতরাং "অব্যর্থ" লিখা অন্যায়।

(৫) নামকরণ। অন্যের ঔষধের কাটতি দেখিয়া তাহার নাম নকল করিতে যাইবে না। যেমন "সুধাসিন্ধু"র পরিবর্ত্তে "নব সুধাসিন্ধু" ; তাহা হইলে তোমার পয়সা দিয়া পুরাতন "সুধাসিন্ধু" বিক্রয় বাড়াইয়া দিবে। আর বুদ্ধিমান্ লোকেরা সহজেই বুঝিবে তোমার ঔষধ ভাল নয়, শুধু অন্যের নামের সুবিধা দিয়া তুমি ব্যবসায় করিতে চাও, মূর্খ গ্রাহককে কিছু কিছু বিক্রয় করিতে পারিবে। নামটি ছোট, সুশ্রাব্য এবং রোগের নাম জ্ঞাপক হইবে। কেহ কেহ বলেন নাম খুব অস্পষ্ট রাখাই বুদ্ধিমানের কাজ ; অস্পষ্ট নাম হইলেই জানিবার ঔৎসুক্য বাড়িবে এবং চেষ্টা করিয়া জানিবে, কিন্তু আমার মতে তাহা করিলে ধৈর্য্যচ্যুতি হইবে। ঔষধ চলিলে বিক্রয় বাড়াইবার জন্য যদি ডাক্তারেরা ব্যবস্থা করিবে ইহা ইচ্ছা কর তবে উপাদান লিখিয়া দিবে।

(৬) বিজ্ঞাপন। সরল ভাষায় আবশ্যকীয় সকল কথা লিখিয়া যথাসম্ভব সংক্ষেপ করিয়া ভাল কাগজে সুন্দর ছাপা করা চাই। নিজে আড়ালে থাকিয়া একজনকে ম্যানেজার করিয়া নিজেই নিজের প্রশংসা করা চতুরতা প্রকাশক।

(৭) সোল এজেন্সি। কেহ কেহ প্যাটেণ্ট্ ঔষধ বাহির করিয়া বেশী কাট্তির জন্য বোম্বাই বা আমেরিকাতে হেড্ আফিস আছে বলিয়া এবং নিজে সেই ঔষধের সোল্ এজেণ্ট বলিয়া প্রচার করে, ইহা বেশী দিন অপ্রকাশ থাকে না, সুতরাং ইহা করা উচিত নহে।

১৪। আমাদের কর্ম্মচারীদের ও কার্য্যের নিয়মাবলী।

(ইহা পাঠ করিয়া নূতন ব্যবসায়ীদের কিছু উপকার হইতে পারে)।

সাধারণ।

১। কার্য্য স্থানে বসিবার ও কার্য্য আরম্ভ করিবার পূর্ব্বে এবং কার্য্য করিয়া বাড়ী যাওয়ার সময় হাজিরা বহিতে সময় লিখিতে হইবে, অন্যথা করিলে অনুপস্থিত ধরা যাইবে। যাহারা ২৪ ঘণ্টা দোকানে থাকে তাহাদের উপস্থিতি কেশিয়ার লিখিবে।

২। কোন কর্ম্মচারী ছুটীর মধ্যে অন্যত্র কাজ করিতে পারিবে না।

৩। ডিউটীর সময় ম্যানেজারের বিনা অনুমতিতে কোন কর্ম্মচারী নিজের কাজের জন্য দোকান ছাড়িয়া গেলে তাহাকে অনুপস্থিত লেখা হইবে।

৪। যে সকল কর্ম্মচারী ২৪ ঘণ্টা দোকানে থাকে তাহারা ব্যতীত অন্য কর্ম্মচারীদের সঙ্গে কর্ম্মের নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে তাহাদের কোন বন্ধু দেখা করিতে আসিলে ম্যানেজারের অনুমতি লইয়া দেখা করিবে; কিন্তু বন্ধুদের সহিত নিজ নিজ বাটীতে দেখা করাই ভাল।

৫। চালান, রসিদ, এবং চিঠি প্রভৃতিতে অফিসারদের সহি করিবার সময় ফার্ম্মের নাম লিখিয়া নিজ নাম দুই অক্ষরে সহি করিবে।

৬। যে কোন কর্ম্মচারী দেশে যাওয়ার সময় অন্যকে চার্জ্জ দিবে, তাহাকে তাহার ২ দিন পূর্ব্বে ম্যানেজারের অনুমতি লইতে হইবে।

৭। চাবি পাইবার ক্ষমতা প্রাপ্ত ব্যক্তি ব্যতীত অন্যকে চাবি দিবে না। চাবি পাইবার লোকদের লিষ্ট করিয়া রাখিবে।

৮। যখন আমি কোন বাচনিক হুকুম দিব, তৎক্ষণাৎ তাহা কাগজে

লিখিয়া আমার সহি করাইয়া লইবে, সহি বিনা হুকুম কাহারও পক্ষে থাকিলে, তাহা আমি স্বীকার করিতে বাধ্য নহি।

৯। প্রতিদিনের খাতা, খতিয়ান, ষ্টক্‌বুক্‌, ভিঃ পিঃ বুক্‌ প্রভৃতি প্রতিদিন লিখিতে হইবে। কোন কর্ম্মচারী কাজ মুলতবি রাখিলে কাজ শেষ না হওয়া পর্য্যন্ত তাহার বেতন বন্ধ থাকিবে।

১০। কোন কর্ম্মচারী আমাদের কোন ক্রেতা, বিক্রেতা বা অধস্তন কর্ম্মচারীর নিকট হইতে বিনা মূল্যে কোন প্রকার জিনিষ বা অর্থ গ্রহণ করিবে না, এবং ধার নিবে না অথবা বিনা মূল্যে তাহাদের দ্বারা কাজ করাইয়া লইবে না।

১১। ষ্টোর্‌ কিপার্‌ রবিবারে, ভাঙ্গা এবং রিজেক্‌টেড শিশি গুছান, ঝুল ঝাড়া এবং দোয়াত পরিষ্কার প্রভৃতি কাজ করাইবে।

১২। ম্যানেজারের বা অন্য কোন উপরিস্থ কর্ম্মচারীর আদেশ আমার আদেশের মত মান্য করিবে। ম্যানেজার কর্ম্মচারী নিযুক্ত এবং দোষের জন্য জরিমানা বা বরখাস্ত করিতে পারিবে, কিন্তু নিযুক্তি ও বরখাস্ত আমার অনুমোদন সাপেক্ষ।

১৩। যে কর্ম্মচারীর কার্য্য করিতে অন্যের সাহায্য আবশ্যক হয় এবং সাহায্যকারী নিয়ম মত সাহায্য করে না, সে ম্যানেজারকে জানাইয়া সাহায্য নিবে, তাহাতেও সাহায্য না পাইলে আমাকে জানাইবে। কিন্তু কাজ মুল্‌তবি রাখিতে পারিবে না। আমি অনুপস্থিত থাকিলে যে কোন প্রকারে কাজ শেষ করিয়া আমাকে জানাইবে।

১৪। লেবেল্‌ কাটিয়া কেহ কাগজের টুক্‌রা মাটিতে ফেলিবে না, তজ্জন্য বাক্সের বন্দোবস্ত করিয়া লইবে।

১৫। অধস্তন কর্ম্মচারীর বিশেষ দোষ পাইলে তৎক্ষণাৎ ম্যানেজারকে এবং ম্যানেজারের আমাকে জানাইতে হইবে। সামান্য দোষ তিনবার হইলে জানাইতে হইবে।

১৬। কোন কর্ম্মচারীর কোনরূপ প্রার্থনা থাকিলে প্রথমে ম্যানেজারের নিকট দরখাস্ত করিবে, ম্যানেজার কোন প্রতিবিধান না করিলে সেই দরখাস্ত সহ আমার নিকট পুনরায় দরখাস্ত করিবে।

১৭। ছুটীর জন্য লিখিত প্রার্থনা করিতে হইবে।

১৮। (ক) কোন কর্ম্মচারী মঞ্জুরীকৃত অবকাশান্তে নির্দ্দিষ্ট দিনে কার্য্যস্থলে উপস্থিত না হইলে প্রতিদিন অনুপস্থিতির জন্য তাহার এক এক দিনের বেতন জরিমানা করা হইবে। দ্বিতীয়বার নিয়ম ভঙ্গ জন্য ইহার দ্বিগুণ, তৃতীয়বার তিন গুণ; পুনঃপুনঃ নিয়মভঙ্গকারীকে আদর্শ শাস্তিবিধান করা যাইবে। এই ধারা মত কার্য্য না হইলে (অর্থাৎ দণ্ডবিধান না হইলে) manager দায়ী হইবে।

(খ) যে সকল কর্ম্মচারীর উপস্থিত হইবার নির্দ্দিষ্ট সময় আছে তাহারা এক বৎসর কাল নির্দ্দিষ্ট সময়ে উপস্থিত হইলে বৎসরান্তে সিকি মাসের বেতন পুরস্কার পাইবে। এই নিয়ম ২৪ ঘণ্টার কর্ম্মচারীদের জন্য নহে।

১৯। Extra payment. কার্য্যাধিক্যবশতঃ সকালে বা office time এর পরে খাটিতে হইলে নিম্নতম কর্ম্মচারীদিগকে অতিরিক্ত পারিশ্রমিক দিতে হইবে।

২০। কোনও কর্ম্মচারী এক সঙ্গে এক মাসের অধিক বিদায় চাহিলে আমার লিখিত অনুমতি চাই।

২১। ছুটী নিয়া বাড়ীতে গিয়া ছুটী বৃদ্ধি করিতে হইলেও আমার অনুমতি চাই। কুমিল্লা কর্ম্মচারীদের শ্রীযুক্ত বাবু বরদাসুন্দর পাল মহাশয়ের অনুমতি নিলেই হইবে।

২২। যাহার হস্তে তহবিল ঘাট্‌তি হইবে তাহার নামে তাহা খরচ পড়িবে। তহবিলখাতে খরচ লিখিতে হইলে আমার বিশেষ অনুমতি আবশ্যক। ইকনমিক ফার্ম্মেসী ও এলোপ্যাথিক ষ্টোর বড়বাজার হইতে

ঘাটতি হইলে আমার অনুমতি না হওয়া পর্য্যন্ত হাওলাত রাখিবে বা তাহার নামে খরচ লিখিয়া রাখিবে। কুমিল্লা দোকানে দৈনিক।০ আনার কম ঘাটতি হইলে মাসে ১৲ টাকা পর্য্যন্ত ঘাটতি খরচ লিখিতে পারিবে, তাহার উপরে হইলে যে কর্ম্মচারীর হাতে ঘাটতি হয় তাহার নামে খরচ লেখা যাইবে।

২৩। যখন উপরিস্থ বা অধস্তন কর্ম্মচারী আমাদের কলিকাতার, কুমিল্লার বা ঢাকার দোকানের যে কোন কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে কিছু জানিতে পারে, একদিন মধ্যে তাহা ম্যানেজারকে অথবা আমাকে বলিবে বা চিঠি দ্বারা জানাইবে, আমি যেখানেই থাকি জানাইবে। ইহার তদন্ত করিবার সময় তাহার সঙ্গে পরামর্শ করিয়া করা হইবে, এবং প্রমাণ হইলে পুরস্কার পাইবে। জানিয়া না জানাইলে, ভবিষ্যতে আমরা জানিলে শাস্তি পাইবে।

২৪। আমাদের ছাপান পোষ্টকার্ড, চিঠির কাগজ ও এনভেলপ কোনও কর্ম্মচারী দোকানের কার্য্য ব্যতীত নিজের বা অন্যের কার্য্যে ব্যবহার করিতে পারিবে না।

২৫। দোকানদার (salesmaster) ব্যতীত অন্য কোন অধস্তন কর্ম্মচারী গ্রাহকের সহিত কথা কহিবে না।

২৬। দোকানঘরে কর্ম্মচারীদের ধূমপান নিষিদ্ধ, হোমিওপ্যাথিক বিভাগে সকলেরই নিষিদ্ধ।

২৭। দোকানের কোন কর্ম্মচারীকে তাহার নিজের দেনার জন্য যাহাতে দোকানে আসিয়া পাওনাদারের তাগাদা করিতে না হয় তদ্বিষয়ে নিজ নিজ বন্দোবস্ত রাখিতে হইবে। দোকানে আসিয়া তাগাদা করিলে তাহা উক্ত কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে ধরা যাইবে এবং তাগাদাকারীকে বলিয়া দেওয়া হইবে যেন আমাদের দোকানে আসিয়া তাগাদা না করে।

২৮। অর্ডার পাঠাইতে তিন দিন বিলম্ব হইলে চিঠি লিখিয়া বিলম্বের কারণ জানাইতে হইবে।

২৯। দোকানের কর্ম্মচারিদিগের মধ্যে কাহারও পিতা কিম্বা মাতার মৃত্যু হইলে শ্রাদ্ধের সাহায্যার্থে অদ্ধ মাসের বেতন দাতব্য বাবতে দোকান হইতে দেওয়া যাইবে।

কোষাধ্যক্ষদের জন্য।

১। কোন নূতন কর্ম্মচারী নিযুক্ত হইলে ক্যাশিয়ার তাহাকে সমস্ত নিয়ম পড়িয়া শুনাইয়া সহি করাইয়া নিবে এবং তাহার বাড়ীরও স্থানীয় ঠিকানা খতিয়ানে লিখিয়া রাখিবে। ঠিকানা পরিবর্ত্তন হইলে খাতায় নূতন ঠিকানা লিখিবে।

২। মাসের ৩রা তারিখে পূর্ব্ব মাসের দেনা পাওনার হিসাব মাসকাবার ও বার্ষিক হিসাবের $\frac{১}{১২}$ অংশ তৈয়ার করিয়া আমাকে দেখাইবে।

৩। কাহাকেও কোন রকম টাকা দিবার সময় খাতায় লিখিত বা ক্যাশিয়ারের জানিত আমাদের কিছু পাওনা থাকিলে, তখন তাহা কাটিয়া লইবে, না লইলে নিজ হইতে দিতে হইবে।

৪। বেতন পর মাসের ১৫ই তারিখে দেওয়া হয়। কাহাকেও ইহার পূর্ব্বে দেওয়া আবশ্যক হইলে ম্যানেজারের অনুমতি আবশ্যক।

৫। রোকড়ের প্রত্যেক তারিখের উপরে এবং খতিয়ানের প্রত্যেক হিসাবের উপরে সন লিখিতে হইবে।

৬। প্রতি রবিবার ঘড়িতে চাবি দিবে।

৭। অপরিচিত লোক হইতে কখনও ৫০৲ বা তদূর্দ্ধ টাকার নোট লইবে না। বিশেষ পরিচিত লোক কোন জিনিষ কিনিলে অথবা ম্যানেজারের বিশেষ অনুমতি থাকিলে নিতে পারিবে। পরিচিত লোক হইতেও নোট লইবার সময় নাম সহি করাইয়া এবং ঠিকানা ও তারিখ লিখাইয়া লইতে হইবে। যদিও মাড়োয়ারিরা বিনা সহিতে নম্বরী নোট নেয় তথাপি কাহাকেও সহি না করিয়া নম্বরী নোট দিবে না।

৮। নোট গুছাইবার সময় কাটা নোটগুলি উপরে রাখিবে এবং ১০০৲ করিয়া তাড়া বান্ধিবে, সব নোটের মাথা একদিকে রাখিবে।

৯। pay-sheet তৈয়ার করিবার সময় কাহারও বিনা বিদায়ে ছুটীর জরিমানা আছে কি না দেখিয়া নিবে, না নিলে ক্যাশিয়ার দায়ী হইবে।

১০। বিক্রীর তহবিল হইতে কখনও কাহাকেও হাওলাত দিবে না, দোকানের কাজের জন্য কোন টাকা হাওলাত দেওয়ার আবশ্যক হইলে দিবে, কিন্তু ক্যাশিয়ারকে ক্যাশ বুঝাইবার কালে হাওলাত সহ বুঝাইয়া দিবে, অর্থাৎ কোনও হাওলাতের জের পেটী ক্যাশে টানিবে না।

সিমলা এলোপ্যাথিক ষ্টোর।

১। প্রত্যেক পেটেণ্ট মেডিসিন্ আল্মারিতে তুলিবার পূর্ব্বে খরিদ মূল্য লিখিয়া তুলিবে।

২। ক্যাশিয়ার প্রতি মাসকাবারে আমাকে বিলবুকের নকল দিবে।

কুমিল্লা।

১। ম্যানেজারের বিনানুমতিতে কোন কর্ম্মচারী দোকানের কোন অংশীকে কাপড় হাওলাত দিবে না।

২। কোন কর্ম্মচারীই নিজের পয়সা দোকানে নিজের কাছে রাখিতে পারিবে না। সব খাতায় জমা দিয়া রাখিতে হইবে ও যখন যাহা নিতে চাহিবে হিসাবে খরচ লিখিয়া দেওয়া হইবে। প্রত্যেকের নামে পৃথক পৃথক হিসাব থাকিবে।

৩। সাম্নের কোঠা সর্ব্বদা সম্পূর্ণ রাখিতে হইবে, অর্থাৎ যেখানে যে কাপড় আছে তাহা না থাকিলেও অন্যান্য কাপড় দিয়া স্থানটী পূর্ণ রাখিতে হইবে।

৪। হাওলাতী টাকা ৭ দিনের বেশী হাওলাত থাকিতে পারিবে না। অষ্টম দিনে খরচ লিখিবে।

৫। দোকানে কোন চোর ধরা পড়িলে তাহাকে থানায় দিতে হইবে ও আইন মতে তাহার শাস্তি দেওয়ার চেষ্টা করা যাইবে। দোকান আবশ্যকীয় ক্ষতি সহ্য ও খরচ বহন করিবে। চোরকে কেহ মারিতে পারিবে না। চোরকে মারিলে বিশেষ শাস্তি দেওয়া হইবে।

৬। লিষ্ট ভুক্ত গ্রাহকদের সহি যুক্ত চিঠি ব্যতীত ধারে কাপড় দিবে না। যিনি ধারে কাপড় নিয়া যথা সময়ে কাপড় ফেরত বা মূল্য না দেন তাঁহার নাম লিষ্ট হইতে কর্ত্তন করিয়া দেওয়া হইবে।

৭। পীড়িত কর্ম্মচারিরা অকর্ম্মণ্য হইয়া দোকানে থাকিলে ৩ দিন পর্য্যন্ত বেতন পাইবে ও উপস্থিত ধরা হইবে। ৩ দিনের পর দোকানে থাকিতে না দিয়া বরং বাড়ীতে পাঠাইয়া দিবার চেষ্টা করাই উভয়ের পক্ষে ভাল হইবে, কিন্তু অশক্ত অবস্থায় দোকানেই রাখিবে, বেতন পাইবে না।

৮। কোন ভদ্রলোকের কাপড় দেখিয়া পসন্দ হইলে এবং সঙ্গে মূল্যের টাকা না থাকিলে ঠিকানা দিয়া গেলে কাপড় বাসায় পাঠাইয়া মূল্য লওয়া যাইতে পারে, ইহা জানাইতে হইবে এবং ঐরূপে কাপড় পাঠান স্বীকার হইলে, বাসায় কাপড় পাঠাইয়া দিতে হইবে। কাপড় রাখিয়া দাম না দিলে কাপড় ফিরাইয়া আনিবে।

৯। কাপড়ের অর্ডার কলিকাতা পাঠানের একদিন পূর্ব্বে ম্যানেজারের নিকট দিতে হইবে।

১০। আমার অনুমতি ব্যতীত অন্যের জিনিস দোকানের মালের সঙ্গে কলিকাতা হইতে পাঠাইবে না, পাঠাইলে তাহার ভাড়া ডাকের পার্শেলের হারে লইতে হইবে।

১১। বৎসরে ৪ বার শীত, পূজা, ইদ্ ও চৈত্র সংক্রান্তির সময় দোকানের ফাট্, ঘাট্ ও টুটা কাপড় একত্র করিয়া একটা clearance

আলমারাতে রাখিতে হইবে, এবং তাহা খরিদদারদিগকে জানাইয়া দিতে হইবে।

১৫। সামাজিকতা।

(ক) অন্যে যে কাজ করিলে তোমার অসুবিধা হয়, তুমি অন্যের অসুবিধাজনক সেইরূপ কাজ করিবে না। যথা রাস্তায় ভাঙ্গা গ্লাস ফেলা, মলমূত্র ত্যাগ করা, ঘর হইতে থুথু ফেলা ইত্যাদি।

(খ) অনিষ্টকারী আমোদ।

হুলি খেলার উদ্দেশ্য হইয়াছে পরিচিত লোকের মধ্যে নিজেদের বাড়ীতে ফাগ (আবির) নিয়া খেলা ও আমোদ করা; কিন্তু ইহার অপব্যবহার প্রথা প্রচলিত হইয়াছে। যথা নিতান্ত অপরিচিত লোককে রাস্তায় পিচকারী বা চক্ষুতে আবির দেওয়া হয়। কেহ কেহ বা রঙ্গের সহিত খয়ের প্রভৃতি জিনিষ মিশাইয়া ইহার রংকে পাকা করিয়া দেয় অর্থাৎ কাপড় খানাকে চিরকালের জন্য নষ্ট করিয়া ফেলে।

ব্রহ্মদেশে বৈশাখ মাসে জল খেলাতে ও স্ত্রীলোকেরা অপরিচিত পুরুষ দিগকে ও জল দিয়া থাকে, ইহাও প্রীতিকর মনে ভাবিতে পারি না।

(গ) বিশৃঙ্খল ও অসুন্দর আমোদ।

(১) কলিকাতার মিছিল শিক্ষিত নহে বলিয়া সমানে চলিতে পারে না এবং বর কর্ত্তাদিগকে লাঠি হাতে নিয়া মিছিলের সঙ্গে সঙ্গে দৌড়িতে হয়। সুন্দর রকমে মিছিল বাহির করিতে হইলে কাওয়াদ (Parade) জানে এই রকম লোক সংগ্রহ করিবার উপায় করিতে হয়। তাহা না পারিলে মিছিল বাহির না করাই ভাল। মিছিলের সময় সমস্ত রাস্তা জুড়িয়া চলিতে থাকে তাহাতে ট্রামগাড়ী, ঘোড়ার গাড়ী ও গরুর গাড়ীগুলি চলিতে পারে না। অন্যকে কষ্ট দিয়া আমোদ করা অন্যায়। (২) এসিটাইলিন্

গ্যাস্ ল্যাম্প (acetyline gas lamp) দেখিতে বেশ সুন্দর, কিন্তু বড় দুর্গন্ধ, এইরূপ দুর্গন্ধযুক্ত জিনিষ আমোদের জন্য ব্যবহার করা আমোদের বিড়ম্বনা মাত্র। (৩) মিছিলে যে নৌকা ও পাহাড় সাজান হয়, তাহা আদবেই সুন্দর নহে।

(ঘ) সম্ভ্রমের দাবী।

সম্ভ্রম নিজে দাবী করিয়া নিবেনা, বরং অযাচিত ভাবে যাহা পাইবে তাহাও সহজে গ্রহণ করিবে না; এইরূপে যতটুকু সম্ভ্রম পাইবে তাহাই পাকা সম্ভ্রম। চাহিয়া সম্ভ্রম নিলে অনেক সময় লাঞ্ছিত হইতে হয়। এইরূপে সম্ভ্রম পাইতে সময় বেশী লাগে বটে, কিন্তু সময় সময় অপমানিত হইবার সম্ভাবনা থাকে না।

সম্ভ্রম লাভের জন্য পণ দিয়া মেয়ে বা ছেলে আনিয়া পুত্রকন্যাদিগকে বিবাহ দেওয়া সম্বন্ধেও আমার মতে অন্যায়। অত্যন্ত উচ্চবংশের সহিত পণ দিয়া সম্বন্ধ করাতে কুটুম্বদের সহিত দেখা হইলেই অপমানসূচক কথা শুনিতে হয়।

প্রবাদ আছে মহাত্মা স্বর্গীয় রামতুলাল সরকার অতুল ঐশ্বর্য্যের অধিকারী হইয়াও তাঁহার পূর্ব্ব মনিবের বাড়ীতে ৭৲ টাকা বেতন আনিতে যাইতেন এবং নিজকে ঠিক সরকারের মত ব্যবহার করাতে তাঁহার সম্ভ্রম চিরস্মরণীয় হইয়া রহিয়াছে।

সমাজের এই পরিবর্ত্তনের অবস্থায় কোথাও পুরুষানুক্রমিক সম্ভ্রান্ত ব্যক্তিরা এক্ষণ বড়ই ক্ষুব্ধ, কারণ উন্নতিশীলেরা তাহাদের পিতৃপিতামহাদির ন্যায় সাবেকী সম্ভ্রান্ত ব্যক্তিগণকে সম্ভ্রম করে না; এবং কোথাও উন্নতিশীলেরা ক্ষুব্ধ, কারণ তাঁহারা বিদ্যা ও অর্থ উপার্জ্জন করিয়াও পৌরাণিক সম্ভ্রান্তদের নিকটে সম্ভ্রম পাইতেছে না। বাস্তবিক কাহারও দুঃখ করিবার কারণ নাই।

ব্রাহ্মণগণ দুঃখিত, কারণ বৈদ্য কায়স্থেরা অনেকে সংস্কৃতে অধিকারী, শাস্ত্র পড়িয়া তাহাদের অধিকার গুলি বুঝিয়া দখল করিয়া লইতেছে, তাহার সঙ্গে সঙ্গে কতক বা জোরেও অধিকার করিতেছে, অনেকে প্রণাম করে না, করিলেও প্রায় কেহই মেরুদণ্ড দেখায় না, কায়স্থেরা উপনয়ন নিয়া ক্ষত্রিয় হইতেছে, কারণ তাহারা দেখিতেছে, সন্ধ্যাপূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠায় ও পরোপকারে তাহাদের কেহ কেহ অনেক ব্রাহ্মণের সমান। তাহাদের নিকট হইতে সম্ভ্রম পাইতে হইলে বাস্তবিক ব্রাহ্মণ হইতে হইবে অর্থাৎ বাল্যকাল হইতে ব্রাহ্মণাচার পালন, সন্ধ্যাপূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠা, পরোপকার করিতে হইবে, তখন তাঁহারা নিশ্চয়ই সম্ভ্রম পাইবেন। বৈদ্যাদির সহিত এক রকম চাকুরি ব্যবসায় করিয়া ব্রাহ্মণোচিত সম্পূর্ণ সম্ভ্রমের দাবি অন্যায়।

পুরাতন জমিদার। গ্রামস্থ সকল অভদ্র প্রজাবর্গ জমিদার বাড়ীতে আসিয়া পিড়িতে বসে। এখন তাহাদের ছেলেরা কেহ লেখাপড়া শিখিয়া সহরে সম্ভ্রমের চাকরি ও ব্যবসায় করিতেছে। কেহ বা বাণিজ্য দ্বারা বহু অর্থ উপার্জ্জন করিতেছে। সহরে তাহারা বিশেষ সম্ভ্রম পাইতেছে, কিন্তু গ্রামের জমিদার বাড়ীতে গেলে সেই পিড়িতেই বসিতে হইবে বলিয়া, তাহারা বাড়ীতে আসিয়াও জমিদার বাড়ীতে যায় না। উভয় উভয়কে ঘৃণার চক্ষে দেখে। জমিদার মহাশয়ের কর্ত্তব্য সম্ভ্রান্ত এবং ধনী প্রজাদের সম্ভ্রম অনুসারে সামান্য কিছু কিছু ব্যক্তিগত নজর লইয়া বা বিনা নজরেই তাহাদিগকে উপযুক্ত আসন দেওয়া। ইহাতে তাঁহার সম্ভ্রম বৃদ্ধি ছাড়া হ্রাস হইবে না। তিনি, তাঁহার পার্শ্ববর্ত্তী অন্য জমিদার (যাহার অধীনে এতগুলি শিক্ষিত, সম্ভ্রান্ত ও ধনী প্রজা নাই) অপেক্ষা বেশী সম্ভ্রান্ত। আর সহরে যখন কোন সভায় এই সকল লোক তাঁহাকে জমিদার বলিয়া সম্ভ্রম করিবে তখন, তাঁহার সম্ভ্রম অনেক বাড়িবে। দাবী করিয়া সম্ভ্রম লইবার আবশ্যক নাই।

গান বাজনা প্রভৃতি উপলক্ষে সকলেরই বিছানায় বসিবার বন্দোবস্ত করিলে উচ্চ নীচ আসনের গোল থাকে না।

ভাণ্ডারী, জেলে, কৈবর্ত্ত প্রভৃতি কতকগুলি লোক পুরুষানুক্রমে জমিদার বাড়ীর কতকগুলি নির্দ্দিষ্ট কার্য্য করিত, এখন তাহাদের পয়সা হওয়ায় সেই সব কার্য্য করিতে চায় না, তাহাদিগকে জোর করিয়া কাজ করাইবার দরকার নাই। তাহাদের নিকট হইতে পয়সা নিয়া অন্য লোক দ্বারা কাজ করাইলেই হয়। ভগবান্ যাহাদিগকে অনুগ্রহ করিতেছে, মানুষ তাহাদিগকে নিগ্রহ করিলে ফল কি? আর জমিদারের যত প্রজা যত বেশী সুখে সচ্ছন্দে থাকে ততই জমিদারের গৌরব ও সুখ হওয়া উচিত।

নিজের আয় বৃদ্ধি করিয়া তদ্দ্বারা প্রজার উপকার করিয়া সম্ভ্রম অর্জ্জন করিতে চেষ্টা করা উচিত; সম্ভ্রম, ভক্তি, ভালবাসা জোরে হয় না। আমেরিকায় দাসত্ব প্রথা যাঁহারা তুলিয়া দিয়াছেন, তাঁহাদিগকে এখনও নিগ্রোরা কত ভক্তি করে।

উন্নতিশীল প্রজা। ইনি লেখাপড়া শিক্ষা বা অর্থোপার্জ্জন করিয়া সম্ভ্রান্ত হইয়াছেন বলিয়া পিতামাতার নিকটে বেশী সম্ভ্রমের দাবী করিতে পারেন না। তাহা না পারিলে তাঁহার পূর্ব্বপুরুষেরা যাহাদিগের বাড়ীতে যাইয়া পিড়িতে বসিয়াছে বা যেই সকল কার্য্য করিয়াছে, তিনি তাহা করিতে অপমান বোধ করেন কেন? বরং বেশী করিয়া সব লোককে দেখাইয়া পিড়িতে বসা ও পূর্ব্বোক্ত কার্য্য সব করা উচিত। সম্ভ্রান্ত লোকদিগকে এই সব কার্য্য পুনঃপুনঃ করিতে দেখিলে অবশ্যই জমিদার মহাশয়ের লজ্জা হইবে। দাবী করিয়া সম্ভ্রম লইতে হইবে না। একজন বাদসাহ তাঁহার পিতাকে ৭ বার কুর্ণিস করিবার আদেশ দিয়া তিনবার কুর্ণিস করাইয়াছিলেন, তাহার পর লজ্জা উপস্থিত হইল, আর পারিলেন না। উন্নতিশীল প্রজাদের সম্ভ্রম আকাঙ্ক্ষা

বেশী থাকিলে সহরে যাইয়া বাড়ী করা উচিত, কারণ বিদ্যা বা অর্থ থাকিলে সেইখানে সহজে সম্ভ্রম পাওয়া যায়।

আমাদের দেশে একজন ভাণ্ডারী কায়স্থ শিক্ষকতা কার্য্য করিত, বাড়ীতে ভদ্রলোক গেলে নিজে চৌকিতে বসিয়া তাহার পিতাকে তামাক সাজিতে হুকুম দিত। তাহার বৃদ্ধ পিতা সসম্ভ্রমেও আহ্লাদের সহিত তামাক সাজিয়া আনিত, ইহাই সম্ভ্রমের শ্রেষ্ঠ দাবী!

(ঙ) বড় লোকের সঙ্গ।

যদি বিশেষ স্বার্থ না থাকে তাহা হইলে বড় লোকের নিকটে বা সঙ্গে যাওয়া আসা যত কম করিতে পার, ভাল। বড় লোকের নিকটে গেলে তুমি যে তাহা হইতে ছোট তাহা অনর্থক প্রত্যক্ষভাবে প্রমাণ করিয়া দেওয়া হয়। সেই ছোটত্ব যদি ধর্ম্মে বা গুণে হইত, আপত্তি ছিল না, সে ব্যক্তি নিজের উপার্জ্জিত অর্থে ধনী হইলেও তত আপত্তি নাই, কিন্তু পৈতৃক ধনে ধনী নিতান্ত নিরহঙ্কারী না হইলে তাহার নিকটে যাওয়া আসা আমার মতে ভাল নহে।

গর্ব্বিত ধনী-পুত্রের নিকটে সর্ব্বদাই অলস ভোগ বিলাসের সংবাদ পাইবে, কর্ম্মঠ লোকের পক্ষে তথায় যাওয়া পোষাইবে কি? বড় লোকের সংসর্গে অনেক সময় অপমানও সহ্য করিতে হয়। বড় লোকের সঙ্গে চলিলে সেইমত চাল ঠিক রাখিতে হয়, তাহাতে অনেক ব্যয় বাহুল্যও করিতে হয়।

কোন কাজের জন্য বড় লোকের সহিত চলিতে বাধ্য হইলে, চাল রক্ষার জন্য সাধ্যমত অতিরিক্ত ব্যয় না করিলে নীচতা দেখায়।

অনেকেই রাজা, মহারাজা, লাট প্রভৃতির সহিত দেখা করিবার সুবিধা পাইলে দেখা না করিয়া ছাড়েন না। যে দেখা করিলে তাহার যদি গুণ বা সম্ভ্রম এমন থাকে যে, ভবিষ্যতে দেখা হইলে রাজা প্রভৃতি চিনে বা

চিঠি লিখিলে আগ্রহের সহিত উত্তর দেয় তবে দেখা করাই উচিত, নতুবা দেখা করা বিড়ম্বনা মাত্র। স্বার্থ থাকিলে দেখা করিতে দোষ নাই। তাঁহাদিগকে দেখিবায় ইচ্ছা মন্দ নয়, রাজদর্শনে পুণ্য আছে, দূর হইতে দেখিলেই হয়, তাহাতে বড়লোকদের মূল্যবান্ সময় নষ্ট করিতে হয় না ও পারিষদদিগকে তোষামোদ করিতে হয় না।

(চ) নিমন্ত্রণ।

মানুষকে সহজে সম্পূর্ণরূপে তৃপ্ত করিতে এবং "আর চাহিনা" বলাইতে হইলে ইহাই প্রশস্ত উপায়। নিমন্ত্রণে এক সমাজের সকল লোকের সহিত দেখা ও সামাজিক, বৈষয়িক ও ব্যক্তিগত আলাপাদি হইয়া আত্মীয়তা বর্দ্ধিত হয়।

কিন্তু ইহাতে এই সমস্ত দোষ আছে :—

(১) ইহাতে অনেক জিনিষের অপচয় হয়, অনেক সময়ে নিমন্ত্রিত লোকের সংখ্যাই ঠিক রাখা যায় না, হয় প্রথম যত জনকে নিমন্ত্রণ করা হইবে মনে করা হয়, নিমন্ত্রণ করিবার সময় তদপেক্ষা বেশী বা কম লোককে বলা হয়, বা সকল নিমন্ত্রিত লোক আসে না ; সুতরাং কখনও নিমন্ত্রিত লোকের সংখ্যা অপেক্ষা বেশী লোকের আয়োজন করিতে হয়, কাজেই অপচয় অনিবার্য্য, কোথাও বা অভাবও হয়। অপচয় হইলে নর্দ্দমায় ফেলা, অভাব হইলে শিরে করাঘাত, ষাঁড় তাড়ান, আগুন লাগান বা চম্পট প্রভৃতি ব্যবস্থা। আমাদের পরাধীনতার অবস্থায় এই দুঃখের দিনে শিক্ষার জন্য অর্থ, পরিশ্রম, চেষ্টা ও চিন্তা ব্যয় না করিয়া নিমন্ত্রণে ব্যয় করা অন্যায়।

(২) নিমন্ত্রণে অসাময়িক ও অতিরিক্ত ভোজন হয়, সুতরাং অসুস্থতা নিশ্চয়।

(৩) কুচক্রী লোকদের দলাদলি করিবার জন্য নিমন্ত্রণ একটা বিশেষ উপলক্ষ।

(৪) বহুলোককে এক সঙ্গে নিমন্ত্রণ করিতে গেলে স্থান ও কর্ম্ম-কর্ত্তার অভাবে উপযুক্ত আহার হইতে পারে না, সুতরাং বহুবিধ আয়োজন সত্ত্বেও বাড়ীতে যে আরামে খাওয়া হয়, সেইরূপ তৃপ্তির সহিত নিমন্ত্রণে খাওয়া হয় না। এইজন্য নিমন্ত্রণ অতি অল্প সংখ্যক লোকের নিকটই আদরণীয়। কলিকাতার বড় লোকেরা অনেক সময় নিমন্ত্রণ খান না, নিমন্ত্রণ রক্ষা করেন, অর্থাৎ যাইয়া দেখা দিয়া অম্লপিত্তের পীড়ার কথা বলিয়া আসেন।

(৫) দণ্ডিস্বামীদের এবং মুসলমানদের নিমন্ত্রণ প্রথা আমাদের তুলনায় অনেকটা সুবিধাজনক। তাহারা অপচয় করে না, এবং খাদ্যের সংখ্যা ও অত বৃদ্ধি করে না।

(৬) যত চেষ্টা চিন্তা করা যাউক না কেন, নিমন্ত্রণে ত্রুটি হইবেই, সুতরাং দুশ্চিন্তা অনিবার্য্য।

(৭) নিমন্ত্রণে পদ যথাসম্ভব কমাইয়া ভাল ভাল কয়েকপদ জিনিষ করা উচিত, এবং যথেষ্ট পরিমাণে দেওয়া উচিত।

(ঝ) সমিতি।

ব্যবসায়ীদের আত্মকলহ-ভঞ্জন ও কোন গ্রাহক কোন ব্যবসায়ীর কার্য্যের বিরুদ্ধে অভিযোগ করিলে তাহার সুবিচার করিবার জন্য এবং ব্যবসায়ের উন্নতি ও সম্ভ্রম বৃদ্ধির উপায় উদ্ভাবন জন্য এবং গবর্ণমেণ্ট, রেলওয়ে কোম্পানী, ষ্টিমার কোম্পানী, পোষ্ট অফিস্, টেলিগ্রাফ অফিস্ প্রভৃতিকে অভিযোগ জানাইবার জন্য প্রত্যেক সহরে এবং বন্দরে এক একটা সভা থাকা অত্যাবশ্যক।

সভা সমিতিতে দেখিবে যে বড়লোক, বাগ্মী, যাহার পয়সা বেশী, যে

বেশী বিদ্বান বা বড় চাকুরে তাহার সম্ভ্রম বেশী ; কিন্তু যে সমিতির উদ্দেশ্য পরিষ্কাররূপে বুঝে, সমিতির মঙ্গলের জন্য খাটে এবং স্বার্থত্যাগ করে তাহারই বেশী সম্ভ্রম হওয়া উচিত। তুমি যদি সাধুভাবে খাটিতে চাও এবং তোমার সামাজিক সম্ভ্রম বেশী না থাকে, তবে তুমি খাটিবার কাজ পাইবে না, তোমাকে কেহ গ্রাহ্য করিবে না, তখন বেহায়া হইয়া অযাচিত ভাবে কাজ করিতে হইবে, কিন্তু তোমার ভাল কাজেরও অনেক দোষ বাহির হইবে। যদি না চটিয়া বহুকাল সহ্য করিয়া থাকিতে পার তবে তোমার গুণ গোপন থাকিবে না।

তোমার গুণ প্রকাশ না পাওয়া পর্য্যন্ত সভ্য হওয়ার ভোটের জন্য তোমাকে যোগাড় canvas করিতে হইবে, নতুবা প্রথমতঃ কাজ দেখাইতে পারিবে না ; কিন্তু একবার কাজ করার পরও যদি এইরূপ যোগাড় করিতে হয়, তবে এমন সভ্য হওয়া বিড়ম্বনা মাত্র।

প্রতি সভাতে একজন বা দুইজন কাজের লোক থাকে। সূর্য্যের আলোকে যেমন নক্ষত্ররাজি আলোকিত হয়, সেই রূপ একের উৎসাহে সমস্ত সভ্যমণ্ডলীকে উৎসাহিত দেখা যায়। প্রকৃত উৎসাহী লোকের সংখ্যা কম বলিয়া ভয় পাইও না, প্রায় সর্ব্বত্রই এইরূপ। অধিকাংশ লোকই সম্ভ্রম, নাম এবং কেহ কেহ বা স্বার্থের জন্য সাধারণের কাজে যোগ দেয়।

সভাসমিতিতে কোন কোন স্থলে পেছনে থাকিয়া অর্থাৎ সভাপতি, সম্পাদক প্রভৃতি না হইয়া কাজ করা যায়।

(ঞ) খাঁটি সভ্য চিনিবার উপায়।

১। নির্দ্দিষ্ট সময়ে উপস্থিত হয় কি না ?

২। চাঁদা চাহিবামাত্র দেয় কি না ?

৩। দায়িত্বপূর্ণ কাজগুলি মুলতবি রাখিবার প্রস্তাব করে কি না ?

৪। বাহুল্য বক্তৃতা করে কি না? যে বেশী বক্তৃতা করে সে কাজের লোক হইতে পারে না। "One who talks much must talk in vain."

৫। বড়লোক দেখিয়া খাতির করে কি না?

৬। কাজগুলি শীঘ্র সম্পাদন করে কি না?

মানুষ স্বেচ্ছায় যাহা চাঁদা দিতে চায় তাহাই নেওয়া উচিত, বাধ্য করিয়া চাঁদা ধরা অন্যায়। বেশী তাগাদা করিতে হইলে বা নির্দ্দিষ্ট সময়ে সর্ব্বদা উপস্থিত না হইলে সভ্যের নাম খাতা হইতে উঠাইয়া দেওয়ার নিয়ম থাকা উচিত। যে টাকা দেয় নাই তাহার ভোট দেওয়ার ক্ষমতা থাকা উচিত না। নিয়ম খুব কড়া রাখা উচিত, এবং নিজেরাও নিয়মগুলি পালন করা চাই।

কোরাম (quorum) খুব অল্প লোকে হওয়া উচিত, কারণ অনেকেই অনুপস্থিত থাকে। নিয়মগুলি এরূপ শক্ত হইলে প্রথম সময়ে সভ্য সংখ্যা কম হইবে বটে, কিন্তু ভাল কাজ দেখিলে অনেক ভাল লোক যোগ দিবে, আয়ও বাড়িবে।

(ট) বক্তৃতা।

বক্তৃতা দুই প্রকার:—নূতন বিষয় ও উপদেশ।

(১) নূতন বিষয়ের বক্তৃতা শুনিয়া উপকার হয়। বিলাতে এই সব বক্তৃতাগৃহে টিকিট কিনিয়া প্রবেশ করিতে হয়।

(২) উপদেশ সম্বন্ধীয় বক্তৃতা সকল আবার দুই প্রকার, প্রকৃত ও অপ্রকৃত।

(৩) যিনি যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন ও করেন ও করিয়া ফল পাইয়াছেন এবং যে অসৎ বা অহিতজনক কাজ করেন না এবং না করিয়া সুখী আছেন সেই সকল বিষয়ে যখন তিনি বক্তৃতা

করেন তখন তাহা আগ্রহ সহকারে শুনা উচিত। ইহাকেই প্রকৃত বক্তৃতা বলিতেছি।

(৪) কিন্তু যিনি যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন না বা যে অসৎ ও অহিতজনক কাজ হইতে বিরত থাকিতে পারেন না, তিনি যখন সেই বিষয়ে বক্তৃতা দেন, তখন তাহা শুনিয়া খুব কমই উপকার হয়। ব্যবসায়ীর ব্যবসায় কার্য্য নষ্ট করিয়া এই সব বক্তৃতা শুনিবার আবশ্যকতা দেখি না। "Example is better than precept" শোনা সাক্ষী অপেক্ষা দেখা সাক্ষী অধিক প্রমাণ। ইহাই অপ্রকৃত বক্তৃতা।

এই সব বক্তৃতা সুললিত হইলে গানের মত আমোদের জন্য শুনিতে পার, সময়ে সময়ে উপকার হইতেও পারে, কারণ বেশ্যার অভিনয় দেখিয়াও কখন কখন লোকের জীবনের গতি ভাল দিকে পরিবর্ত্তিত হয়।

(ঠ) সম্ভ্রান্ত পান্থনিবাস।

ক্রয় বিক্রয়াদি বা দেশ ভ্রমণ উপলক্ষে ব্যবসায়ীর সকল সহরে ও বন্দরে যাওয়া আবশ্যক থাকিলে ও সম্ভ্রান্ত পান্থনিবাসের অভাবে অনেক স্থলেই যাওয়া হয় না, সাহেবদের প্রত্যেক সহরেই পান্থনিবাস আছে, ভদ্র মুসলমানেরা তাহাতে থাকিতে পারে, হিন্দুদেরই অসুবিধা।

অতিথি সৎকার। সকল ধর্ম্মমতেই অতিথি সৎকার পুণ্যকার্য্য। এখনকার ভদ্রলোকেরা অতিথি হইতে সংকোচিত হয়, গ্রামে কেহ অতিথি হয় না; এবং হওয়ার আবশ্যকও হয় না। সহরে অতিথি হওয়ার বিশেষ আবশ্যক হয়, কিন্তু পূর্ব্বের মত অপরিচিত স্থলে কেহ অতিথি হয় না, হইলেও প্রায় কেহই সৎকার করিতে পারে না। যদিও প্রতি সহরেই সামান্য রকম হোটেল আছে কিন্তু তথায় দ্রব্যাদি নিরাপদে রাখিয়া কোথাও যাওয়ার ভরসা হয় না। তজ্জন্য নিতান্ত অনিচ্ছাস্বত্বেও বিশেষ পরিচিত, সামান্য পরিচিত বা পরিচিতের পরিচিত স্থলে অতিথি হইতে

হয়। কিন্তু সহরবাসী লোকদের পক্ষে নিতান্ত ঘনিষ্ট আত্মীয় বা বন্ধু ব্যতীত সাধারণ পরিচিত লোককে সৎকার করা অসুবিধা ও অনেক স্থলে অসম্ভব। সুতরাং সহরে যাহাদের ঘনিষ্ঠ আত্মীয় বা বন্ধু নাই তাহাদের জন্য সম্ভ্রান্ত পান্থশালা নিতান্ত আবশ্যক। কিন্তু শুধু লাভ করিবার উদ্দেশ্যে সম্ভ্রান্ত পান্থশালা করিলে তাহাতে ব্যয় বাহুল্য হইয়া পড়িবে। যদি পশ্চিমাঞ্চলের ধর্ম্মশালার মত প্রত্যেক সহরে স্থানীয় ধনিগণ বা মিউনিসিপালিটি পান্থনিবাসের জন্য বাগান ইত্যাদি সহ একখানা ভাল পাকাবাড়ী করিয়া দেয় এবং সহরের অবস্থাপন্ন লোকেরা তাহাতে মাসিক কিছু কিছু চাঁদা দেন, তবে তাঁহাদের অতিথি সৎকারের পুণ্য হয়, অথচ অতিথি সেবার জন্য বন্দোবস্ত রাখিতে হয় না ও তজ্জন্য পরিশ্রম করিতে হয় না। আর অতিথিরাও অল্পব্যয়ে, নিশ্চিন্ত মনে, স্বচ্ছন্দতার সহিত বিদেশে থাকিতে পারে।

(ড) বন্ধু পরীক্ষা।

বিপদ্দ্বারা বন্ধু পরীক্ষা পুরাতন কথা। যে সকল বন্ধু তোমার দোষ দেখিয়া সম্মুখে বলে না তাহাদিগকে বিশ্বাস করিবে না। বন্ধু তোমার দোষের কথা তোমাকে গোপনে জানাইবে। শত্রু তোমার দোষের কথা তোমাকে প্রকাশ্যে বলিয়া সকলের নিকট লজ্জিত করিবে, অথবা গোপনে অন্যের নিকট বলিয়া তোমার নিন্দুক বৃদ্ধি করিবে।

বন্ধুর সহিত একবার ঝগড়া করিয়া পুনরায় বন্ধুতা স্থাপিত হইলে বন্ধুতা পাকা হয়, নতুবা বন্ধুর মধ্যে কি পরিমাণ অসৎ প্রবৃত্তি ও অন্যায় ক্ষমতা আছে তাহা জানা যায় না।

(ঢ) বন্ধুর সহিত ক্রয় বিক্রয় ও দেনা পাওনা।

বন্ধু বা ঘনিষ্ট আত্মীয়ের সহিত কোন ব্যবসায় বা দেনা পাওনা না করিতে পারিলে ভাল; উহা করিলে বিবাদের বেশী সম্ভাবনা, কারণ

প্রত্যেকেই বন্ধুর নিকট বিশেষ অনুগ্রহ আশা করে। ক্রেতা বলে বাজার দর কিনিলে বন্ধুর নিকট হইতে কিনিয়া লাভ কি? বিক্রেতা বলে বাজারদরে বেচিলে বন্ধুর নিকটে বিক্রয় করিয়া লাভ কি? অন্য ব্যবসায়ীর প্রশ্নের উত্তরে একজন ব্যবসায়ী বলিয়াছিল "অনেক বেচিয়াছি কিন্তু চিনা গ্রাহক পাই নাই. সুতরাং লাভ হয় নাই"

১৬। দান।

দানে বড় পুণ্য, ইহা পরোপকারের অন্তর্ভূত। "পুণ্যং পরোপকারে চ পাপঞ্চ পরপীড়নে।" আভিধানিক দান একের স্বত্ব লোপ পূর্ব্বক অন্যের স্বত্ব স্থাপন; বাস্তবিক গরিবকে বা অন্য কারণে বিশেষ অভাবগ্রস্ত ব্যক্তিকে শ্রদ্ধার সহিত দান করাই বাস্তবিক দান।

(ক) বৈধদান।

"দরিদ্রান্ ভর কৌন্তেয়" ইহা প্রসিদ্ধ শাস্ত্রবাক্য। বন্ধুকে দান করিলে পুণ্য হয় না, বান্ধবতা হয়। কি রকম দরিদ্রকে কি রকম দান করা উচিত ইহার ব্যবস্থাই দানবিধি। বৈধদান অর্থাৎ উপযুক্ত পাত্রে দান করা বড় শক্ত, তাহাতে বহু পরিশ্রম ও চিন্তার আবশ্যক। দানের জন্যও সময় সময় বিজ্ঞাপন দরকার হয়, নতুবা উপযুক্ত প্রার্থী পাইবে না, অনুপযুক্ত চতুর লোক প্রার্থী হইবে। অর্থ যেমন মিতব্যয়িতা দ্বারা রক্ষা করা আবশ্যক, তেমন সদ্ব্যয় করাও কর্ত্তব্য, নতুবা অর্থোপার্জ্জনের উদ্দেশ্য সাধিত হইবে না এবং পুত্র প্রভৃতি অপব্যয় করিয়া সম্পত্তি নষ্ট করিবে। এই দেশে শিক্ষার জন্য দানের পরিমাণ বড় কম, ইহার অত্যন্ত বৃদ্ধি হওয়া উচিত। হিন্দুভাবে দানের হ্রাস হইয়াছে, কিন্তু পাশ্চত্যভাবে দানের পরিমাণ বৃদ্ধি হয় নাই।

(খ) লৌকিক দান।

বন্ধু, বান্ধব, প্রতিবাসী বা রাজকর্ম্মচারীর অনুরোধে সময় সময় এক-কালীন দান বা চাঁদা দিতে হয়, না দিলে অন্য সময়ে তাহাদের সাহায্য বা সহানুভূতি পাওয়া যায় না ; কোন কোন স্থলে নির্য্যাতনও সহ্য করিতে হয়, সুতরাং তাহাও দিতে হইবে, দিয়া লৌকিকতা খাতে খরচ লিখিবে। সভাস্থলে বসিয়া চাদার খাতা স্বাক্ষর করিতে হইলে অশ্রদ্ধা ও অনিচ্ছার সহিত বেশী দান করিতে হয়, সুতরাং নির্জ্জনে বসিয়া স্বাক্ষর করার নিয়ম রাখাই সুবিধা। তবেই শ্রদ্ধার দান হইবে, অশ্রদ্ধার দানে পুণ্য হয় না।

(গ) অবৈধ দানে পাপ।

মুষ্টিভিক্ষা যখন এদেশে প্রচলিত হয়, তখন উদ্দেশ্য মহৎ ছিল, সাধুরা সামান্য পরিশ্রম করিয়া জীবিকা নির্ব্বাহ ও যোগ সাধন করিতেন, তাঁহাদের ভরণপোষণ অপরের অবশ্য কর্ত্তব্য ছিল। এখন মুষ্টিভিক্ষা প্রায় স্থানেই পাপ, ইহা বন্ধ করিয়া দেওয়া উচিত, বলবান্ লোক ভিক্ষা করিয়া খায়, পৃথিবীর কাজের কাজ কিছুই করে না, সুতরাং দুর্ভিক্ষ জন্মায়। ইহাতে অনর্থক শ্রমজীবীর শ্রম ও বেতন বাড়ে, যদিও বৈধ বেতন বৃদ্ধি প্রার্থনীয়। আর মুষ্টিভিক্ষা দেওয়ার সময়ে ইহা অল্প মূল্যের বলিয়া অনেক সময় পাত্রা-পাত্র বিবেচনা না করিয়া অসাবধানভাবে দেওয়া হয়, অপরদিকে পয়সা মূল্যবান্ বলিয়া ইহা দান করিবার সময়ে সাধারণত পাত্রাপাত্র বিবেচনা করিয়া দেওয়া হয়, সুতরাং পাত্রাপাত্র বিবেচনা না করিয়া বহুলোককে চাউল দান করা অপেক্ষা সেই চাউল অথবা তাহার মূল্য অল্প কয়েকজন বাস্তবিক অভাবগ্রস্ত লোককে বেশি পরিমাণে দিলে অবশ্যই অধিক পুণ্য হইবে, পরন্তু যে সকল ধার্ম্মিক বৈরাগী শুধু মুষ্টিভিক্ষাদ্বারা জীবিকা নির্ব্বাহের সংকল্প করিয়াছেন এবং অন্য ভিক্ষা নেন না, তাঁহাদিগকে অবশ্যই মুষ্টিভিক্ষা দিতে হইবে।

সহরের কাণা খোঁড়াকে দান করিয়া ও মনে তৃপ্তি হয় না। কেহ বা কৃত অন্ধ, কেহ বা ভিক্ষা করিয়া মদ খায়, কাহার বা দুইটী স্ত্রী।

দান করিয়া যদি প্রতিগ্রাহীর নিকটে প্রশংসা পাইতে চাও তবে এমন দান করিবে, যাহা চিরকাল করিতে পারিবে; কারণ দান বন্ধ করিলেই দানগ্রহীতা তোমার নিন্দা করিতে আরম্ভ করিবে। ইহা স্বর্গীয় ঈশ্বরচন্দ্র বিদ্যাসাগর মহাশয়ের উপদেশ।

"সমমব্রাহ্মণে দানম্ দ্বিগুণম্ ব্রাহ্মণব্রুবে।
প্রাধীতে শতসহস্রম্ অনন্তম্ বেদ-পারগে ॥"

(মনু ৭ম অধ্যায়, ৮৫ শ্লোক)

অব্রাহ্মণকে অর্থাৎ ক্ষত্রিয়দিগকে যাহা দান করা হয় সেই পরিমাণ পুণ্য হয়, কর্ম্মান্বিত ব্রাহ্মণকে দান করিলে দ্বিগুণ ফল হয়, শাস্ত্রাধ্যায়ীকে দান করিলে শত সহস্রগুণ ফল পায়, আর বেদ-পারগকে দানকরিলে অনন্ত ফল হয়।

দান করিবার পূর্ব্বে একটা নিয়মাবলী করিবে এবং আকশ্যকমত সময়ে সময়ে পরিবর্ত্তন করিবে। নিয়মে থাকিবে কিরকম প্রার্থীকে দিবে এবং কোন্ স্থানের লোককে দিবে। তোমার দানের পরিমাণ যত বেশী হয় Circle তত বড় নিবে, যথা—জন্মগ্রাম বা বাসগ্রাম, পরগণা, জিলা, বিভাগ ইত্যাদি। ছোট ছোট দানগুলির Circle ছোট রাখিয়া বিশেষ দানগুলির Circle বড় করিতে পার। টাকার পরিমাণ যত বেশী হইবে ততই জাতিভাবে ও Circle বড় করিবে, যথা—তোমার নিজ বংশ, তোমার শ্রেণী, তোমার জাতি, তৎপর মানুষ মাত্রই। যদি নিয়মাবলী না কর, তবে তোমার নিকটে অনেক অনুরোধ আসিবে এবং অপাত্রে বা তুলনাক্রমে অনুপযুক্ত পাত্রে দান করিতে হইবে। অনুরোধে দান করিলে দানের ফল হইবে না। অনুরোধের ফল হইবে।

বড় বড় ছাত্রবৃত্তিগুলি যাহার প্রার্থী ছোট Circle নিলে পাওয়ার সম্ভব কম, সেইগুলির Circle বড় করিয়া নিবে।

(ঘ) সাধু চিনিবার উপায়।

১। পরমহংস কিছু চায় না, দিলে খায়।

২। দণ্ডীরা চায়, কিন্তু পাচ বাড়ী ভিক্ষা করিয়া না পাইলে শুধু জল খাইয়া শুইয়া থাকে।

৩। ভাল সাধুরা পয়সা ছোয় না, বিশেষ কোন কারণে ছুইতে বাধ্য হইলে, হাতে রাখে, টেকে করে না। পীড়িত বা বিশেষ কারণ না হইলে রেলে চড়ে না।

(ঙ) অনর্থক দান প্রতিদান।

অনর্থক দান ও প্রতিদান যত এড়াইতে পার ততই ভাল, ইহাতে অনর্থক বহু অর্থ নষ্ট ও পরিশ্রম হয়। কাজের লোকের পক্ষে এইরূপ অকাজ বৃদ্ধি করা অন্যায়। যদি কাহাকেও কিছু দেওয়ার ইচ্ছা হয়, কিন্তু দিলে সে আবার প্রতিদান করিবে বুঝ, তবে না দেওয়াই ভাল।

১৭। পারিবারিক ব্যবহার।

(ক) চাকর।

গৃহকার্য্য ঘরের স্ত্রীলোকদ্বারা সম্পাদন হয় না এই অবস্থায় অর্থ থাকিলে চাকর রাখা উচিত; কিন্তু তাহার সম্পূর্ণ বেতন দিলেও বেতন আদায়ের জন্য তাহাকে সম্পূর্ণ না খাটাইয়া যত কম খাটাইয়া পার এবং নিজেরা করিতে পার চেষ্টা করিবে, তবে কোন সময় চাকর না থাকিলে কষ্ট হইবে না, এবং পরিশ্রমে শরীরও ভাল থাকিবে। চাকর দিয়া কাজ করাইলে সম্ভ্রম বাড়িবে এই ভাব মনে আনিও না। নিজের কাজ

নিজের ঘরের লোকদ্বারায় যত সময়ে হইতে পারে, চাকরের দ্বারা তাহা অপেক্ষা সময় অনেক বেশী লাগে, কাজ ভাল হয় না, তার মধ্যে বিশ্বাসের অভাব থাকিলে অনেক সন্দেহ। চাকর চুরি করে কিনা দেখিবার জন্য অনেক কষ্ট পাইতে হয়। কারণ একবারে চোর নয় এরূপ চাকরও বড় কম। ঝিগুলির অনেকই ভয়ানক।

বাসার চাকর, যাহার একটীর বেশী রাখিবার ক্ষমতা নাই, সৎ দেখিয়া রাখিবে। সে সব কাজ না করিতে পারিলে, কতক কাজ নিজে করিয়া নিবে (কারণ চাকর সৎ হইলে তত কাজের হয় না)। বেশী চাকর রাখিতে পারিলে কতক সৎ, এবং কতক কর্ম্মঠ (অসৎ) রাখিবে। ছোট লোকের মধ্যে কর্ম্মঠতা ও সততা একত্রে পাওয়া অসম্ভব।

(খ) দৈনিক কার্য্যের তালিকা।

প্রত্যেক গৃহস্থেরই দৈনিক গৃহকার্য্যের একটা তালিকা থাকা উচিত। তাহা থাকিলে বাসায় নূতন চাকর নিযুক্ত হইলে কার্য্য শিখাইতে সুবিধা হয়। গৃহিণীদেরও এই তালিকাদ্বারা অনেক উপকার হইতে পারে। কার্য্যের ভুল কম হওয়ার সম্ভাবনা থাকে। ইহা লক্ষ্মীর চরিত্রের মত ছড়া বাঁধা থাকিলে মনে রাখা সুবিধা হয়।

(গ) লুটা।

পরিবারস্থ প্রত্যেকের একটী লুটা থাকিলে ভাল, যে যেই লুটা নিয়া পায়খানায় যাইবে, বাহিরে ভিতরে মাজিবে এবং সেই লুটা দিয়াই জল পান করিবে। ইহাতে চাকরের পরিশ্রম কমিবে, নিজের একটু ব্যায়াম হইবে, লুটাটী পরিষ্কার থাকিবে এবং গ্লাসের আবশ্যকতা থাকিবে না। খাওয়ার সময় গ্লাসের ব্যবহার থাকিলে প্রত্যেকের একটী করিয়া গ্লাস চাই, কিন্তু এক লুটাতে তিন চারি জনের চলিতে পারে।

(ঘ) কাপড় ধোয়া।

স্নানের পর নিজের কাপড়খানা ধোপাদের নিয়মমত একটু আছড়াইয়া ধুইয়া জল নিগড়াইয়া ছায়াতে শুকাইবে। ধোপাদের মত, আছড়াইলে কাপড় নরম হইবে না, কোচাইয়া ধুইলে বহর কমিবে না। যাহারা বড়-লোক নয় শুধু কাপড়কাচা প্রভৃতির জন্যই একজন চাকর রাখিতে পারে না, তাহাদের চাকরদ্বারা কাপড় ধোয়াইলে কাপড়ের নানা দুর্গতি। ভাল করিয়া আছাড়ে না বরং মাটিতে ফেলিয়া ময়লা করে। অবসর মত ধোয়ার দরুন কাপড় অনেকক্ষণ জলে ভিজিয়া এবং অনেকক্ষণ রৌদ্রে শুকাইয়া কম টেকসই হয়।

(ঙ) পাচক।

ঘরের স্ত্রীলোকদেরদ্বারা রন্ধন কার্য্যটা সম্পাদন হইতে পারিলে পাচক পাচিকা না রাখাই উচিত। অন্য জাতির বা অজানিত লোকের পক্ক অন্ন খাইতে যে শাস্ত্রকার বিশেষ নিষেধ করিয়াছেন, তাহার কারণ খাদ্য-দ্রব্য অত্যন্ত পবিত্র হওয়া আবশ্যক। ইহা অতি সহজে বা অল্প আয়াস-বশতঃ অপবিত্র হইয়া যায়; অপবিত্র খাদ্য খাইলে শরীর অসুস্থ হয়, সঙ্গে সঙ্গেই ধর্ম্মকার্য্যের ব্যাঘাত হয়।

যদি নিতান্তই ঘরের স্ত্রীলোকদের দ্বারা পাকের কার্য্য না চলে, তবে পাচক রাখিতেই হইবে। পাচক রাখিলেও একজন স্ত্রীলোক সম্মুখে দাড়াইয়া রান্না করাইবে। কফ ফেলিয়া বা ঘাম মুছিয়া হাত ধোয় কি না দেখিবে। পারিলে একবেলা ঘরের স্ত্রীলোকেরা ও একবেলা পাচক রাঁধিবে।

(চ) পরিবেশন।

যদিই পাচক রাঁধে, পরিবেশন ঘরের মেয়েরা করিবে। তাহাও না পারিলে একজন বসিয়া ব্যঞ্জনাদি ভাগ করিয়া দিবে; নতুবা তাহার

খাতিরের লোককে বেশী দিবে বা যাহাকে বেশী দেওয়া আবশ্যক তাহাকে কম দিবে।

বাঙ্গালীর মাসিক আয় দুই শত টাকা হইলেই ঘরের স্ত্রীলোক-দের অনেক রোগ উপস্থিত হয়। সেই রোগের জ্বালায় কিছুতেই রান্না করা পোষায় না। কাজেই বেতনভোগী পাচক রাখিতে হয়। পাচক রাখিলেই খাওয়ার দফা রফা। পাচক রাখিলেও স্বজাতীয় পাচক রাখা উচিত, তাহা হইলে ঘরের স্ত্রীলোকদিগকে মধ্যে মধ্যে রন্ধনশালায় পাঠাইবার উপায় থাকে ; নতুবা রান্নাঘর হইতে একেবারে পেন্‌সন্।

মোকদ্দমা।

ধার যদি নিতান্তই দেও, তবে এমন সাবধানে দিবে যেন নালিস করিতে না হয়। মোকদ্দমা করিতে বাধ্য হইলেও ক্ষতি স্বীকার করিয়া মোকদ্দমা হইতে ক্ষান্ত থাকিতে চেষ্টা করিবে। কারণ প্রথমে টাকা আদায়ের জন্যই আদালতে যাওয়া হয়, তার পর টাকা কড়ি অযথা ব্যয় ও পরিশ্রম ও দুশ্চিন্তা করিয়া শেষে মোকদ্দমার জন্য জেদ উপস্থিত হয়। তখন প্রাপ্য টাকা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা খরচ হইয়া যায়। অতএব মোকদ্দমা না করিয়া মিটাইতে পারিলেই ভাল। অনেকস্থলে দেখা গিয়াছে প্রতিপক্ষের আপোষের বিশেষ আগ্রহ সত্ত্বে আপোষ না করিলে মোকদ্দমায় জয়ী হওয়া যায় না। কিন্তু আদর্শ মোকদ্দমা হইলে, যদি তোমার অবস্থায় কুলায় এবং অন্যায়কারীকে হয়রাণ করিতে পার এবং প্রয়োজনীয় ক্ষতি, পরিশ্রম ও দুর্ভাবনা সহ্য করিতে পার, তাহা হইলে অন্যায়ের বিরুদ্ধে লড়িবার সময় ১৲ টাকার জন্য ১০০৲ টাকাও খরচ করিবে, তাহাতে মোকদ্দমায় যদিও জোর কম থাকে অথচ ক্ষতি পূরণ দেওয়ার সম্ভব থাকে, তথাপি ভয় করিবে না।

(জ) উত্তরাধিকারিত্ব আইন।

আমার মতে উত্তরাধিকারিত্ব আইনে এইরূপ বিধি থাকা উচিত—প্রত্যেক ত্যক্ত সম্পত্তি উত্তরাধিকারীদিগকে দেওয়ার সময় সম্পত্তির পরিমাণানুসারে যত বেশী হয় শতকরা ৫৲ হইতে ২৫৲ পর্য্যন্ত বিজ্ঞান ও শিল্পাদি শিক্ষার জন্য দেওয়া কর্ত্তব্য। পুত্রের সংখ্যা বেশী হইলে ইহার হার কমিতে পারে।

মৃত ব্যক্তির অনুরূপ প্রকৃতির যুবকদিগকে তাহার মানসপুত্র বলা যাইতে পারে, তাহাদের শিক্ষার জন্য এই ত্যক্ত সম্পত্তির দত্ত অংশের অধিকাংশ ব্যয়িত হওয়া উচিত।

(ঝ) একান্নবর্ত্তী পরিবার।

একান্নবর্ত্তী পরিবারের লোকের প্রকৃতি উদার এবং ক্ষমাশীল হইলে একান্নবর্ত্তী পরিবার খুব ভাল. কিন্তু সেই রকম লোক সংসারে আজ কাল প্রায় দেখিতে পাওয়া যায় না, সুতরাং এই জীবন সংগ্রামের দিনে, জিনিসপত্রের মহার্ঘতার দিনে একান্নবর্ত্তী পরিবারের অনিষ্টকারিতা সর্ব্বদা দেখিতে পাওয়া যায়। ঝগড়া হওয়ার পূর্ব্বে স্বার্থপরতার ভাব একটু দেখা দেওয়া মাত্রই পৃথক হইয়া পড়া উচিত।

ব্যবসায়ে লাভ লোকসানের ঠিক নাই, লাভ হইলে সম্পত্তি নিয়া মোকদ্দমা, লোকসান হইলে দায়িত্ব নিয়া মোকদ্দমা। অতএব ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বেই পৃথক হইয়া ব্যবসায় করা উচিত। অর্থোপার্জ্জন করিয়া নিজের ভোগ বিলাস কথঞ্চিৎ লাঘব করিয়া পৃথকান্ন ঘনিষ্ট আত্মীয়দিগকে যথাসাধ্য সাহায্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য। একান্নবর্ত্তী পরিবারে আলস্য বৃদ্ধি করে, অনেকেই একের গলগ্রহ হয় এবং, একের উপর দৌরাত্ম্য করে। একান্নবর্ত্তী পরিবারে চাকর. লৌকিকতা প্রভৃতি কতক-

গুলি ব্যয়সংক্ষেপ হয়। সুতরাং যতকাল একত্রে থাকা যাইতে পারে তাহাই ভাল, জমীদারদের পক্ষে ইহা বিশেষ আবশ্যকীয়।

(ঞ) পৃথক হওয়ার সোপান।

১। যদি স্ত্রীলোকের ঝগড়া পৃথক হওয়ার কারণ হয় তবে খাওয়া দাওয়া পৃথক করিবে।

২। যদি পরিবারস্থ কোন লোক উচ্ছৃঙ্খল হয়, তবে সেই উচ্ছৃঙ্খল ব্যক্তি যেই পরিমাণ অর্থ সাধারণ তহবিল হইতে নেয়, অন্যেরও সেই হিসাবে নেওয়া উচিত, এবং যখন সে ধার করিতে আরম্ভ করে তখন অন্য স্বচ্ছল অংশীদের তাহাকে টাকা ধার দেওয়া উচিত। যখন সে তাহার সম্পত্তির অংশ বিক্রয় করিতে আরম্ভ করে, তখন স্বচ্ছল অংশীদের তাহা খরিদ করা উচিত।

১৮। বাড়ী করা।

(ক) দেশ নির্ণয়।

বিশেষ অসুবিধা না থাকিলে এবং হাতে যথেষ্ট টাকা থাকিলে পশ্চিম অঞ্চলে বাড়ী করা উচিত, কারণ জলবায়ু ভাল ও খাদ্যদ্রব্য সস্তা। বাঙ্গালীরা পূর্ব্বে পশ্চিম দেশেই ছিল, অর্থ সংগ্রহের জন্য বাঙ্গালায় গিয়াছিল, যাহাদের যথেষ্ট অর্থ সংগ্রহ হইয়াছে, তাহাদের বাঙ্গালা দেশে থাকার কোনও আবশ্যকতা দেখা যায় না। বিশেষতঃ শাস্ত্রে আছে :—

"অঙ্গ-বঙ্গ-কলিঙ্গেষু সৌরাষ্ট্র-মগধেষু চ।
তীর্থযাত্রাং বিনা গচ্ছন্ পুনঃ সংস্কারমর্হতি॥"

(খ) স্থল নির্ণয়।

"ধনিনঃ শ্রোত্রিয়ো রাজা নদী বৈদ্যশ্চ পঞ্চমঃ।
পঞ্চ যত্র ন বিদ্যন্তে তত্র বাসং ন কারয়েৎ॥"

প্রায় গ্রামেই এই সকল সুবিধা সম্পূর্ণরূপে পাওয়া যায় না ; সুতরাং মধ্যবিৎ লোকের পক্ষে গ্রামে বাস করিবার বিশেষ আবশ্যক না থাকিলে সহরে বাড়ী করাই উচিত। কিন্তু জমিদারদের গ্রামে ও সহরে উভয় স্থলেই বাড়ী থাকা আবশ্যক। ইহা বলা বাহুল্য যে, কৃষক এবং তাহাদের প্রয়োজনীয় ব্যবসায়ী ও কর্ম্মোপজীবীদের বাড়ী গ্রামেই থাকিবে।

(গ) গ্রামে পাকা বা মূল্যবান্ বাড়ী।

কৃষকদের অবস্থা সচ্ছল না হওয়া পর্য্যন্ত গ্রামে পাকাবাড়ী করা প্রবাসীদের পক্ষে অসুবিধাজনক। সহর অপেক্ষা গ্রামের বাড়ীতে খরচ বেশী পড়ে। অভাবের সময় বিক্রয় করিতে পারা যায় না, গেলেও উপযুক্ত মূল্য পাওয়া যায় না, ভাড়াটে মিলে না। অধিকন্তু বাড়ী সংরক্ষণের জন্য বেতন দিয়া প্রহরী রাখিতে হয়, কিন্তু সে শাসনাভাবে কর্ত্তব্য পালন করে না।

(ঘ) বাড়ীর পজিসন্ (position).

ইঞ্জিনিয়ারদ্বারা প্লান করাইয়া বাড়ী করিবে, ফিস দিলেও অনেক লাভ হইবে। সর্ব্ব প্রথমে দেখা উচিত প্রত্যেক ঘরে আলো ও হাওয়া যায় কি না এবং কোন রকমে অস্বাস্থ্যকর না হয়। তার পর কার্য্যের সুবিধার দিকে এবং তৎপর সৌন্দর্য্যের দিকে বিশেষ দৃষ্টি রাখিতে হইবে।

(ঙ) স্বাস্থ্যকর স্থান।

দার্জ্জিলিং প্রভৃতি স্বাস্থ্যকর স্থানে বা কাশী প্রভৃতি তীর্থস্থলে সামান্য অবস্থার লোকেদের বাড়ী খরিদের মত টাকা হইলেই বাড়ী খরিদ করা উচিত নহে। সেই স্থানে ২।৪ বৎসর ভাড়াটে বাড়ীতে থাকিয়া সুবিধা বোধ করিলে তাহার পর বাড়ী খরিদ বা প্রস্তুত করা উচিত। কোন কারণে সেই খানে থাকা না হইলেও বেশী হারে ভাড়া পাওয়া যায়

বটে, কিন্তু সারা বৎসর ভাড়াটে থাকে না, সুতরাং লাভ কম হয়। সহজে বিক্রয় করা যায় না। ভাড়া আদায় এবং মেরামত ইত্যাদি অসুবিধাজনক।

(চ) চিন্তাগার।

চিন্তাগার গোল হইলেই সর্ব্বাপেক্ষা ভাল, কিন্তু তাহা বেশী ব্যয়-সাধ্য। চতুষ্কোণ করিয়া কোন্‌টা কাটিয়া দিলে ব্যয়ও কম হইবে, কাজেরও বেশি অসুবিধা হইবে না। চলিবার সময় যেন মুখ ফিরাইতে না হয়, বেশী লম্বা হইলে ভাল। মুখ ফিরাইতে হইলে মন অন্যমনস্ক হয়। হাটিতে হাটিতে বুদ্ধি খোলে। নির্জ্জনও আলিসাযুক্ত ছাদের উপর চিন্তাগার মন্দ হয় না। যাহাদের বাড়ীর সংলগ্ন নির্জ্জন বাগান ও মাঠ আছে তাহাদের চিন্তাগারের আবশ্যক নাই। যাহাদের তামাক খাওয়া অভ্যাস আছে, তামাক খাইতে খাইতে তাহাদের বুদ্ধি খোলে, তাদের চিন্তাগারের আবশ্যক হয় না।

(ছ) পায়খানা।

পায়খানা অল্প ব্যয়ের হইলেও ইঞ্জিনিয়ার দ্বারা প্লান করাইয়া করিবে। আমি যত পায়খানা দেখিয়াছি তন্মধ্যে অনেকেই একটু বিবেচনার ত্রুটিতে অসুবিধাজনক করিয়া রাখা হইয়াছে।

১৯। স্বাস্থ্যরক্ষা।

মানসিক ও শারীরিক স্বাস্থ্যরক্ষা করা আবশ্যক। মানসিক স্বাস্থ্যের জন্য নির্দ্দোষ আমোদ, গান, বাজনা, সুন্দর দৃশ্য দর্শন এবং শরীরের জন্য নিয়মিত আহার, নিদ্রা, ভ্রমণ ও পবিত্র বায়ু সেবন ইত্যাদি আবশ্যক; কিন্তু যাহারা ঠিক আর্য্যধর্ম্মানুসারে ব্রাহ্ম মুহূর্ত্তে শয্যাত্যাগ, প্রাতঃস্নান, সন্ধ্যা, প্রাণায়াম, জপ, বিন্দুধারণ ও শাস্ত্রমতে আহারাদি করেন, তাহা-

দের ব্যায়ামের আবশ্যক নাই। বাল্যাবস্থা হইতেই স্বাস্থ্যরক্ষার নিয়ম পালন করা উচিত ; তাহা না করিলে সমস্তজীবন নানারোগে কষ্ট পাইতে হয়। আমার অনেক বন্ধু ও আমি এই আলস্যের শাস্তি ভোগ করিতেছি।

স্মৃতি শাস্ত্রের নিয়মগুলি স্বাস্থ্যরক্ষার পক্ষে অত্যন্ত প্রয়োজনীয়, ধর্ম্মের তীব্র শাসনের উল্লেখ থাকায় অনেকে অবিশ্বাস করিয়া সেইগুলি পালন করেন না, অথচ ইউরোপীয় স্বাস্থ্যরক্ষার প্রণালী ও ব্যয়বাহুল্যাদি কারণে গ্রহণ করেন না, সুতরাং অম্লপিত্ত, অজীর্ণ ও বহুমূত্র প্রভৃতি রোগে জড়িত হইয়া, মৃতবৎ কালযাপন করেন। ইহার সত্যতা প্রমাণ করিতে হইলে সাধু, সন্ন্যাসী, সুব্রাহ্মণ ও বিধবা প্রভৃতি যাঁহারা শাস্ত্রমতে থাকেন তাঁহাদের স্বাস্থ্য আমাদের মত আচারভ্রষ্ট লোকদের স্বাস্থ্যের সহিত তুলনা করিলেই বুঝিতে পারা যায়।

পাঠ্যাবস্থায় বালকেরা অভিভাবকহীন অবস্থায় থাকিয়া শুধু পড়িতে থাকে, শরীরের দিকে বিন্দুমাত্রও দৃষ্টি করে না, সুতরাং সংসারে প্রবিষ্ট হইয়াই অসুস্থ হইয়া পড়ে।

কৃত্রিম খাদ্যদ্রব্য ;—তৈল, দুগ্ধ, ঘৃত ও দোকানের প্রস্তুত মিষ্টান্ন প্রভৃতি স্বাস্থ্য নষ্ট করে।

(ক) পান।

পানে পাকশক্তি বৃদ্ধি করে বটে কিন্তু বাল্যাবস্থায় জিহ্বা শক্ত করে, সাধারণ লোকের পক্ষে ইহা অনাবশ্যক, বিশেষতঃ ইহার অনভ্যাসে ব্যয় সঙ্কোচ হয়।

(খ) তামাক।

তামাক ভাল ক্লান্তি নিবারক বলিয়া পৃথিবীর সর্ব্বত্র প্রচলিত, বোধ হয় শ্রমজীবীদের পক্ষে ইহা বিশেষ উপকারী। আমি তামাক খাইনা

বলিয়া ইহার আবশ্যকতা বুঝিতে পারিতেছি না। ইহার ব্যবহারে কাহারও কফরোগ বৃদ্ধি হইয়া থাকে, মুখে গন্ধ হয়। হুকায় তামাক খাওয়াতে অনেক সময় নষ্ট হয়, অপরিষ্কার করে, এবং একটু অসাবধান হইলেই আগুন লাগে। পুনঃ পুনঃ না ধুইয়া এক হুকায় বহু লোকের ধূম্রপানে ঘৃণার উদ্রেক হয়।

(গ) চা।

দার্জ্জিলিং অঞ্চলে শ্রমজীবী লোকেরা এক পেয়ালা চা ও সামান্য বুটভাজা খাইয়া সমস্ত দিন পরিশ্রম করে এবং রাত্রে ভাত খায়। তাহাদের শরীর খুব সুস্থ। বাঙ্গালী শ্রমজীবীদের পক্ষে এই ব্যবস্থায় কোন অসুবিধা না হইলে এক বেলার খাওয়া সঞ্চয় হইতে পারে; কিন্তু যাহারা শারীরিক পরিশ্রম বেশী করে না, তাহাদের পক্ষে ইহা স্বাস্থ্যকর হইবে কিনা সন্দেহ, কারণ চা পান অভ্যাস করিয়া অনেককেই অম্লপিত্ত রোগে ভোগিতে দেখা যায়।

(ঘ) জল নষ্ট।

ভারতবর্ষের প্রায় সর্ব্বত্রই পুকুরের জলে স্নান, বাসনমাজা, ময়লা কাপড় ধোয়া ও অনেক স্থলে প্রস্রাব ও শৌচকর্ম্ম করা হইয়া থাকে। স্ত্রীলোকেরা ইহাতে বিশেষ পটু। অনেকস্থলে এই জলই পান করিতে হয়।

দেবঘর বৈদ্যনাথ তীর্থে শিবগঙ্গায় দন্তধাবন ও মুখ প্রক্ষালন নিষেধ, কিন্তু অপর ঘাটে শৌচ কর্ম্ম করিতে কোন আপত্তি নাই।

(ঙ) চিকিৎসা।

সামান্য পীড়াতে ঔষধ সেবন করিবে না। প্রায় ঔষধই অল্প বা অধিক পরিমাণে বিষ; কিন্তু ওলাউটা প্রভৃতি শক্ত পীড়ায় প্রারম্ভেই

চিকিৎসা করান উচিত। ঔষধ যত না খাইয়া বা কম খাইয়া পার, বাল্যকাল হইতে তাহার চেষ্টা করিবে। ঔষধে এক ব্যারাম যেমন কমায়, মাত্রাধিক্যে অন্য ব্যারাম তেমন বাড়ায় বা জন্মায়। অতিরিক্ত সেবন অন্যায়, স্বাস্থ্য নষ্ট করিয়া দেয়।

ঘরে ঔষধ থাকিলে কেহ কেহ একটু অসুস্থ হইলেই ঔষধ খাইয়া থাকেন। সেই স্থলে নিয়ম করা উচিত যে ভাল ডাক্তারকে দেখাইয়া ঔষধ খাওয়া। আমি তাহাই করিয়া থাকি।

কুচিকিৎসা অপেক্ষা অচিকিৎসা ভাল। শক্ত পীড়াতে সামান্য চিকিৎসকের দ্বারা চিকিৎসা করাইবে না।

রোগীকে পিপাসার সময় অবশ্যই জল দিতে হয়। তবে স্থলবিশেষে বেশী বা কম।

ক্ষুধার সময় রোগীকে অবশ্যই পথ্য দিবে, শুধু ওলাউটা রোগে কৃত্রিম ক্ষুধার সময় ব্যতীত।

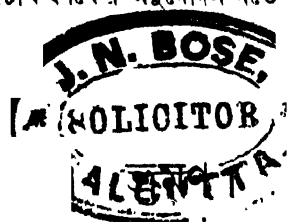
কুইনাইন খাইলেও জ্বর রোগীর পুরাতন তেতুল, কুল প্রভৃতি টক্ খাওয়াতে দোষ নাই বরং সময় সময় আবশ্যকীয়।

মাথা গরম হইলে মাথায় জল বা বরফ দিলে ক্ষতি নাই, বরং ভাল। মাথায় কখনও গরম জল দিবে না।

আমাশয় রোগে। আয়ুর্ব্বেদীয় চিকিৎসায় অনেককে আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি; হোমিওপ্যাথি মতেও আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি, কিন্তু এলোপ্যাথি মতে আরোগ্য হইতে কম দেখিয়াছি।

চক্ষুরোগে। এই রোগে সাধারণ এলোপ্যাথি ডাক্তারদ্বারা চিকিৎসা করান উচিত নহে, যাঁহারা শুধু চক্ষুরোগের চিকিৎসা করেন (specialist) তাঁদের দ্বারাই চিকিৎসা করান উচিত। হোমিওপ্যাথিমতে অতি অল্প সময়ে অনেক লোককে আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি।

হাতুড়ে চিকিৎসক। অনেক সময় হাতুড়ে চিকিৎসায় অল্প সময়ে

খুব বড় রোগ সহজে আরোগ্য হয়, কিন্তু বিপদের আশঙ্কাও খুব বেশী ; সুতরাং শাস্ত্রমত চিকিৎসা করাই ভাল। অন্ততঃ হাতুড়ে মতে চিকিৎসা করাইতে হইলে শাস্ত্রজ্ঞ চিকিৎসকের অনুমোদন মতে করা উচিত।

স্থানান্তরে যাইবার সময় সঙ্গে কি কি জিনিষ লইতে হইবে, তাহার তালিকা প্রস্তুত আবশ্যক। এই তালিকা প্রস্তুত করিতে কিছু সময় লাগে। এবং সময়ে সময়ে তাহাতে ভুল হয়, ঐ ভ্রমের দরুণ পথে কষ্ট হয়। অতএব অবসর সময়ে একখানা তালিকা প্রস্তুত করিয়া রাখিলে এবং সেই তালিকাখানা একখানা পিচ্‌বোর্ডে (Paste board) অথবা ষ্টিল ট্রাঙ্কের ঢাক্‌নার ভিতর দিকে আটিয়া রাখিলে অতি অল্প সময়ে পাথেয় দ্রব্য সংগ্রহ হইতে পারে এবং তাহাতে ভ্রম হইবার সম্ভাবনা খুব কম। নিম্নে তালিকার নমুনা করিয়া দিলাম নিজ আবশ্যক মতে পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করিয়া লইলেই হইবে।

পোষাক। ধুতি, চাদর, জামা, রুমাল, টাওয়েল, গঞ্জী, মোজা, ছাতা, যষ্ঠি, জুতা, চটি জুতা।

বিছানা। বালিশ, লেপ, তোষক, চাদর, Bedstripe.

খাদ্য। লুচি, সন্দেশ, আদা, আচার, লবণ, তেঁতুল, সাগু, ফল।

বাসন। থালা, লুটা, বাটি, গ্লাস।

পুস্তকাদি। নোটবুক, পেন্সিল, দোয়াত, কলম, পোর্টফলিও।

নানাবিধ। ঔষধ, হাতমাটি করিবার মাটি বা সাবান, দন্তকাষ্ঠ, দূরবীক্ষণ যন্ত্র, দিগ্‌দর্শন যন্ত্র, ছুরি বা দা।

(ক) দিগ্‌ভ্রম।

দিগ্‌ভ্রম হইলে মন ভাল লাগে না, যেস্থানে একবার জন্মে সেইস্থানে প্রায় ভ্রম যায় না। দিকের প্রতি মনোযোগী হইয়া চলাই ইহার জন্মিবার কারণ, চলিয়া যাইতে প্রায় জন্মে না, বক্রপথে কচিৎ জন্মিয়া ও থাকে, যানে যাইতে দিকের প্রতি মনোযোগ থাকে না, তখনই জন্মে।

(খ) দিগ্‌ভ্রম নষ্টের উপায়।

পথে থাকিলে অন্য যাহার দিক ঠিক আছে তাহাকে বলিয়া রাখিবে যে আমি মুখ ঢাকিলাম ; এই যানের সম্মুখ যখন অমুক দিকে থাকিবে তখন আমাকে বলিবে, তখন আমি মুখ খুলিব। তখন ঢাক্‌নি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে। গন্তব্য স্থানে পৌঁছিয়া দিগ্‌ভ্রম থাকিলে মুখ ঢাকিয়া নিজের সংস্কারমত দিকে যান রাখিলে ভ্রম নষ্ট হইবে। যান আয়ত্তাধীন না হইলে বড় যান হইতে নামিয়া ছোট যানে উঠিয়া পূর্ব্বভাবে সংস্কারমত দিকে যান স্থাপন করাইয়া ঢাক্‌নি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে।

(গ) পথ চলা।

জনাকীর্ণ রাস্তায় চলিবার সময় সম্মুখদিক হইতে যে সব লোক আসে, তাহাদের সহিত সংঘর্ষণ না লাগিবার জন্য প্রচলিত নিয়মানুসারে যার যার বামদিকে যাইবে তবে কাহারও সহিত কাহারও সংঘর্ষণ লাগিবে না ; কিন্তু সকল সময়ে বামদিকে যাওয়া সুবিধা হয় না, তখন ডানদিকে যাইতে হইবে। ডানদিকে যাইতে হইলে সম্মুখের লোকেরও তাহার ডানদিকে আসা আবশ্যক। ইহা তাহাকে বুঝাইয়া বলিতে হয় যে "আমার বামদিকে যাওয়ার অসুবিধা বলিয়া আমি আমার ডানদিকে যাইব ; আপনিও আপনার ডানদিকে আসুন" এই সব কথা বলা অপেক্ষা তোমার ডান হাত ডানদিকে

প্রসারণ করিয়া ইঙ্গিতে সম্মুখস্থ লোককে বুঝাইয়া দিবে যে তুমি ডানদিকে যাইতেছ, তবেই তিনিও তাঁহার ডানদিকে আসিবেন।

(ঘ) পথ চলায় বোঝা।

দীর্ঘ পথ চলিবার সময় সঙ্গে বোঝা থাকিলে তাহা হাতে করিয়া নেওয়া সুবিধা নহে; পশ্চাৎদিকে কমরে বা পৃষ্ঠে বাঁধিয়া নিলে খুব সুবিধা। পাহাড়ীয়া স্ত্রীলোকেরা এইভাবে ২/ মণ ২৷৷৹ মণ বোঝা নিয়া পাহাড়ে উঠিয়া থাকে। তীর্থযাত্রীদের মত স্কন্ধের উপর থলের মধ্যস্থান রাখিয়া সম্মুখে ও পশ্চাতে দুইটা শেষ ভাগ রাখা ও সুবিধাজনক। মাথায় বোঝা নিলে মস্তিষ্ক নষ্ট হয়, ইহা শরীরবিৎ পণ্ডিতেরা বলেন।

অশুদ্ধি সংশোধন।

আমি কাশীতে থাকিয়া কলিকাতার প্রেসে পুস্তকখানি ছাপিবার বন্দোবস্ত করায় এইবার ও অনেক ভুল হইল।

অশুদ্ধ।			শুদ্ধ।
পৃষ্ঠা	পঙ্ক্তি		
২	১১	বলিয়াছেন	বলিয়াছিলেন
৮	৯	ছিল	আছে
১৩	১০	স্বত্বে	সত্বে
২৪	১৬	সেই	সে
২৭	১৬	হয়ত	হয়
৩৬	২	কোন	কোন্
৫১	১	বায়সায়ে	ব্যবসায়ে
৬৪	২	বায়সায়	ব্যবসায়
৮০	১	হ্যাণ্ডনোট্	হ্যাণ্ডনোট
৯০	১১	শুাহার	তাহার
৯৮	১৭	বিনামূন্যে	বিনামূল্যে
৯৯	১৪	জাজ	কাজ
১০৩	১১	জানিলে	জানিলে
১১৪	১০	canvas	canvass
১২০	১০	ক্ষত্রিয়দিগকে	ক্ষত্রিয়াদিকে
১২৮	১৬	অনেকেই	অনেকই
১৩১	২১	চক্ষুরোগে	চক্ষুরোগ
১৩৩	৩	মনোযোগী	অমনোযোগী

সমালোচনা।

ব্যবসায়ী। প্রসিদ্ধ ব্যবসাদার—এলোপ্যাথিক ও হোমিওপ্যাথিক ষ্টোরের অধ্যক্ষ শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। ১৩৪ পৃষ্ঠা ডবল ক্রাউন সাইজ। দ্বিতীয় সংস্করণ মূল্য ।০ আনা মাত্র। ৯নং বনফিল্ড্‌স্‌ লেন, কলিকাতায় প্রাপ্তব্য। কাগজ ভাল, ছাপা সুন্দর। পুস্তকখানি আমরা আদ্যোপান্ত পাঠ করিয়া বিশেষ তৃপ্তিলাভ করিলাম। বাঙ্গালা ভাষায় এরূপ ধরণের পুস্তক এই নূতন। আমরা নিশ্চয় বলিতে পারি যে এই পুস্তক পাঠ করিলে চাকুরী প্রয়াসী বাঙ্গালীর মন, নিশ্চয়ই ব্যবসারদিকে আকৃষ্ট হইবে। কিছুকাল পূর্ব্বে আমাদের দেশে ব্যবসা করা অতি হেয় কার্য্য বলিয়া বিবেচিত হইত। সুদূর পল্লীর পঙ্কিল সরোবরের ভগ্ন সোপানে পল্লীবাসিনী রমণীগণের মধ্যে এমন একটা ভাব ছিল যে কাহারও স্বামী বা পুত্র যদি পঞ্চবিংশতি মুদ্রায় বিদেশীর পদে জীবন বিক্রয় করিয়া আসে সেও কোট-কামিজধারী বাবু নামে অভিহিত হয় এবং পত্নী ও মাতা রমণীসমাজে বিশেষ গৌরব লাভ করে, আর একজন ব্যবসাদার বৎসরে ২০০০৲ টাকা আয়, গৃহে দোলদুর্গোৎসব করে, দশজনকে প্রতিপালন করে, তত্রাচ সে নিকৃষ্ট পাঁচহাতী কাপড় পরা দোকানদার। সমাজে তাহার তেমন প্রতিষ্ঠা নাই। আজকাল এই জীবন সংগ্রামের ঘোর দুর্দ্দিনে চাকুরীর মোহিনী আশায় জলাঞ্জলি দিয়া অনেক যুবকের প্রাণে ব্যবসার বাসনা ফল্গুনদীর মত অন্তর প্রদেশে প্রবাহিত হইতেছে, কিন্তু অনেকেই ব্যবসার মূল নীতি দেশ কাল পাত্রভেদে কর্ত্তব্য অবধারণ, মূলধনের অভাবে কি উপায় অবলম্বন ইত্যাদি বিষয়ে অনভিজ্ঞ বলিয়া এ কার্য্যে সহসা হস্তক্ষেপ করিতে ইতস্ততঃ করে না। আমরা ঐ সকল যুবকগণকে মহেশ বাবুর এই ব্যবসায়ী পুস্তক পুনঃ পুনঃ পাঠ করিতে অনুরোধ করি। তিনি পুত্রকে উপদেশচ্ছলে

ব্যবসার গুপ্ত বিবরণ, মূল নীতি, মানবের দৈনিক কর্ত্তব্য, গৃহস্থালী প্রভৃতি প্রত্যেক বিষয়টী যেরূপ সহজে দক্ষতার সহিত সন্নিবেশ করিয়াছেন; তাহাতে প্রত্যেকেরই হৃদয়ঙ্গম, কৌতূহলোদ্দীপক ও প্রীতিপ্রদ হইবে সন্দেহ নাই।

তিনি পুস্তকখানি বিংশতি বিভাগে শ্রেণীবদ্ধ করিয়াছেন। তন্মধ্যে বৈশ্যোচিত শিক্ষা ও গুণ সম্বন্ধে বিশেষরূপে বুঝাইয়াছেন। বিলাতী ব্যবসাদারগণের কি গুণে উন্নতি তাহা তিনি সম্যক প্রকারে লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। মূলধন, ব্যবসায় সম্পাদন, হিসাব ও ক্রয় বিক্রয়ের অংশ যেরূপ ভাবে লিখিয়াছেন, তাহা যদি কোন সামান্য দোকানদারও আদর্শ লইয়া চক্ষের সম্মুখে রাখিয়া কার্য্য করে আমাদের মনে হয় মহেশ বাবুর পদাঙ্ক অনুসরণ করিলে ব্যবসায় ঠকিবার বা লোকসান হইবার সম্ভবনা নাই। পারিবারিক ব্যবহার সম্বন্ধেও তাঁহার জ্ঞান প্রশংসনীয়। ......
......আমরা আশা করি মহেশ বাবু তৃতীয় সংস্করণে পুস্তকখানির কলেবর বৃদ্ধি করিবেন এবং যে সকল অংশ আরও বিশেষ করিয়া লেখা উচিত সেই সকল অংশ বৃদ্ধি করিয়া আরও সুখপাঠ্য করিবেন। এরূপ অত্যাবশ্যকীয় পুস্তকের আমরা বহুল প্রচার বাঞ্ছা করি। পুস্তকখানিতে আবশ্যকীয় প্রত্যেক ব্যবসার মূল নীতির অবতারণা করিলে ভাল হয়। সাধারণ-ভাবে মোটামুটী ব্যবসার কথা বলিলে সাধারণ লোকের আগ্রহ হইবে না।

সমাজ (সাপ্তাহিক)

৭ই শ্রাবণ, ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য সঙ্কলিত। প্রাপ্তিস্থান—৯নং বনফিল্ডস্ লেন, কলিকাতা। মূল্য ।৹ চারি

আনা। গ্রন্থকার স্বয়ং পাকা ব্যবসায়ী ও কৃতকর্ম্মী। ব্যবসায় সম্বন্ধে তিনি এই গ্রন্থে অনেক প্রয়োজনীয় কথার আলোচনা করিয়াছেন। আজি কালিকার দিনে ইহা বাঙ্গালী মাত্রের নিকটেই আদৃত হইবে।

বঙ্গবাসী

৩০শে আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

Byabosayee is the title of a book by Babu Mahesh Chandra Bhattacharjee The author is himself a successful trader and he has recorded his own experience in the book. In a simple homely style he has dealt with various subjects that a neophyte in a trade ought to know. The book has been priced very moderately and can be had of the Economic Pharmacy at Bonfield's Lane.

বাবু মহেশ চন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত পুস্তকখানি ব্যবসায়ী নামে অভিহিত। গ্রন্থকর্ত্তা স্বয়ং কৃতকর্ম্মা ব্যবসায়ী। তিনি এই পুস্তকে নিজের অভিজ্ঞতা লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। সরল প্রাঞ্জল ভাষায় তিনি যে নানা বিষয়ের আলোচনা করিয়াছেন, তাহা ব্যবসায় শিক্ষার্থীর অবশ্য জ্ঞাতব্য। পুস্তক খানির মূল্য বেশী নয়। ইহা বনফিলড্ লেনে ইকনমিক ফার্ম্মেসীতে প্রাপ্তব্য।

BENGALEE

30th June 1911

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ, মূল্যচারি আনা। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। মহেশ বাবু ব্যবসায়ে প্রতিষ্ঠিত ব্যক্তি—আপন শক্তিবলে তিনি ব্যবসায়ের যে প্রভূত উন্নতি সাধন করিয়াছেন, তাহা আমাদের নিয়ত

অনুধ্যানের বিষয়। তাঁহার জীবনব্যাপী মহা তপস্যা—ব্যবসায়ের উন্নতি সাধন। এই পুস্তকে এই তপস্যার ফল প্রতিফলিত। আমরা পড়িয়া বড়ই তৃপ্তি পাইলাম। ঘরে ঘরে এই পুস্তক প্রচারিত হউক। স্বদেশী কাগজে ছাপাইয়া ভালই করিয়াছেন।

নব্যভারত

জ্যৈষ্ঠ ও আষাঢ় ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী—শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত ও প্রকাশিত। দ্বিতীয় সংস্করণ। ১৩১৮। মূল্য চারি আনা। লেখক কৃতকর্ম্মা ব্যবসায়ী। তিনি নিজের অভিজ্ঞতালব্ধ বহু কাজের উপদেশ এই পুস্তকে লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। কি করিলে ব্যবসায়ে সুবিধা ও উন্নতি হইতে পারে, সে সম্বন্ধে বহু Practical উপদেশ শৃঙ্খলার সহিত সন্নিবেশিত হইয়াছে। ব্যবসায়ী অব্যবসায়ী সকলেই ইহা হইতে অনেক শিক্ষা ও সাহায্য পাইবেন এ কথা আমরা মুক্তকণ্ঠে বলিতে পারি। প্রথম সংস্করণ অপেক্ষা এ বার যথেষ্ট কলেবর বৃদ্ধি হইয়াছে। অথচ মূল্য সে অনুপাতে বেশী হয় নাই।

প্রবাসী

ভাদ্র, ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী।—শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত, ২য় সংস্করণ, মূল্য ।০ আনা। "ব্যবসায়ী" লেখকের জীবনের অভিজ্ঞতার ফল। তিনি ব্যবসায়-ক্ষেত্রে যেরূপ প্রণালীক্রমে চলিয়া কৃতকার্য্যতা লাভ করিয়াছেন—সামান্য অবস্থা হইতে উন্নত উজ্জ্বল অবস্থায় উপস্থিত হইয়াছেন, এবং ব্যবসায়-ক্ষেত্রে কোন্ নীতির অনুসরণ করা উচিত, তাহাই সাধারণকে উপদেশ প্রদানার্থে লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। লেখকের উদ্দেশ্য যে মহৎ,

তদ্বিষয়ে সন্দেহ নাই। পুস্তক খানি নানা তথ্যে পূর্ণ, পাঠে ব্যক্তি মাত্রেই উপকার প্রাপ্ত হইবেন। পুস্তকের ভাষা খুব সরল ও সুশ্রাব্য, মূল্যও অল্প। ইহা সকলেরই একবার পাঠ করিয়া দেখা উচিত।

মোসলেম হিতৈষী

২২শে ভাদ্র ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী। শ্রীমহেশ চন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। মূল্য চারি আনা। শ্রীযুক্ত মহেশ চন্দ্র ভট্টাচার্য্য মহাশয় একজন কৃতকর্ম্মা ব্যবসায়ী। উদ্যম, উৎসাহ, অধ্যবসায় ও সাধু ব্যবহার দ্বারা ব্যবসায়ে কিরূপ উন্নতি করা যায়, মহেশ বাবুর প্রতিষ্ঠিত এলোপ্যাথিক ষ্টোর, হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর ও অন্যান্য কারবার তাহার পরিচয় প্রদান করিতেছে। তিনি বহুদিন যাবত ব্যবসায়ে নিযুক্ত থাকিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছেন, তাহাতে অন্যের উপকার হইতে পারে বিবেচনা করিয়া এই পুস্তক খানি প্রণয়ন করিয়াছেন। আমাদের দেশের অনেক যুবক কোন বাগ্মীর বক্তৃতায় উৎসাহিত হইয়া অথবা চাকুরীতে অকৃতকার্য্য হইয়া অনেক সময় ব্যবসায়ে নিযুক্ত হইয়া থাকেন, কিন্তু এ বিষয়ে শিক্ষার অভাবে অনেক সময়ে ক্ষতিগ্রস্থ হইয়া থাকেন। এইরূপ শ্রেণীর লোক মহেশ বাবুর পুস্তক হইতে ব্যবসা সম্বন্ধে অনেক উপদেশ পাইবেন। পুস্তকখানি সরল চলিত কথাবার্ত্তার ভাষায় লিখিত, সুতরাং সকল শ্রেণীর পাঠকই ইহার মর্ম্ম উপলব্ধি করিতে পারিবেন। ইতি মধ্যে যে এই পুস্তক সাধারণে সমাদৃত হইয়াছে, তাহার প্রমাণ সমালোচ্য গ্রন্থখানি দ্বিতীয় সংস্করণ, সুতরাং ইহার সম্বন্ধে অধিক কথা বলা নিষ্প্রয়োজন।

সমাজ (মাসিক)

আষাঢ় ও শ্রাবণ ১৩১৮ সাল।

BYABASHYEE"

It is a treatise on the principles of business by Babu Mahesh Chander Bhattacharyya, Price Annas 4, to be had at No. 10 Bonfield's Lane, Calcutta. It embodies the essential principles of business—the result of the author's life-long experience who is a very successful tradesman, as is evinced by the the prosperous condition of the Allopathic and the Homoeopathic Stores established and conducted by him. He has shewn in this little book how one may attain to success by energetic and honest dealing with Constituents. As it is written in very simple and in some places coloquial language, it can be easily understood by all classes of Bengali Knowing people. We venture to say that it will be an instructive guide to our youths who, through dislike for office-drudgery, batake themselves to business with little experience in the same and are likely to suffer heavy loss in consequence.

ব্যবসায়ী।—বাবু মহেশ চন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত ব্যবসা-নীতি বিষয়ক পুস্তক; মূল্য ।০ আনা। কলিকাতা ১০নং বনফিল্ড লেনে প্রাপ্তব্য। তাঁহার স্থাপিত এবং পরিচালিত অ্যালোপ্যাথিক ও হোমিওপ্যাথিক ঔষধালয়ের উন্নতিশীল অবস্থা দেখিলে সহজেই বুঝা যায় যে গ্রন্থকার কৃতকার্য্য ব্যবসায়ী। তিনি তাঁহার জীবনব্যাপী অভিজ্ঞতার-ফল-স্বরূপ-ব্যবসায়ের-সার-সূত্রগুলি এই পুস্তকে সন্নিবেশিত করিয়াছেন। উদ্যম এবং সাধু ব্যবহার দ্বারা কেমন করিয়া ব্যবসায়ে উন্নতি লাভ করিতে পারা যায়, এই ক্ষুদ্র পুস্তিকায় তিনি তাহা দেখাইয়াছেন। সরল এবং স্থানে স্থানে চলিত ভাষায় লিখিত হওয়ায় ইহা বঙ্গভাষাভিজ্ঞ সর্ব্বশ্রেণীর লোকেরই সহজেই বোধগম্য হইবে। যে সমস্ত যুবক অফিসের পরিশ্রম-

বহুল চাকরীতে বীতরাগ বলিয়া ব্যবসা অবলম্বন করেন, অথচ ব্যবসায় সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ হওয়ায় যাঁহাদের ক্ষতিগ্রস্থ হইবার সম্ভাবনা, এই পুস্তক খানি তাহাদের পক্ষে উপদেশপূর্ণ পরিচালক ইহা সাহসের সহিত বলিতে পারি।

AMRITA BAZAR PATRIKA

15th Septr. 1911.

প্রাপ্তি স্থান

শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য এণ্ড কোং

ইকনমিক ফার্ম্মেসী

৯, বনফিল্ড লেন, কলিকাতা।

শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য এণ্ড কোং

পটুয়াটুলি, ঢাকা ও কুমিল্লা।

দাস গুপ্ত এণ্ড কোং

৫৪।৩, কলেজ ষ্ট্রীট, কলিকাতা।

শ্রীগুরুদাস চট্টোপাধ্যায়

২০১, কর্ণওয়ালিস ষ্ট্রীট, কলিকাতা।

মহেশ প্রেস, কলিকাতা।

আমাদের প্রকাশিত গ্রন্থাবলী।

হোমিওপ্যাথিক পুস্তক :—

ওলাউঠা চিকিৎসা—ইহার সাহায্যে সকলেই সহজে লক্ষণ উপযোগী ঔষধ নির্ব্বাচনে সমর্থ হইবেন। (৩য় সংস্করণ ৫৫ পৃষ্ঠা) মূল্য।০ আনা।

পারিবারিক চিকিৎসা—গৃহস্থ ও শিক্ষার্থীর পক্ষে অতীব প্রয়োজনীয়; ভাষা সরল, স্ত্রীলোকেও ইহার সাহায্যে ঔষধ নির্ব্বাচন করিতে পারিবেন। স্ত্রী ও শিশু চিকিৎসা বিশদভাবে লিখিত হইয়াছে। (৬ষ্ঠ সংস্করণ, সচিত্র, ২৫৭ পৃষ্ঠা বাধান মূল্য ৷৷০ আনা।

ভেষজ-লক্ষণ-সংগ্রহ বাঙ্গালা ভাষায় এ পর্য্যন্ত এত বড় মেটিরিয়া মেডিকা প্রকাশিত হয় নাই। ইহাতে প্রায় ৬০০ ঔষধের লক্ষণাবলী বিশদরূপে বর্ণিত হইয়াছে (প্রায় ২৮০০ পৃষ্ঠায়, ২ খণ্ড) মূল্য ৭৲, বাধান ৭৷৷০।

ভেষজ বিধান—এই পুস্তক পাঠে ঔষধ ডাইলিউসন করিতে শিক্ষা করা যায়। (৩য় সংস্করণ ৩৬৩ পৃষ্ঠা; বাধান) মূল্য ১।০।

জন্ম পত্রিকার ফারম—শক্ত তুলট কাগজে ফুলস্কেপ ৪ পেজি ১৬ পৃষ্ঠা। মূল্য ৵০। ইহা আঁকিতে একজনের ২।৩ দিন লাগিবে অথচ এমন সুন্দর হইবে না।

সৎ ও কর্ম্মঠ জ্যোতির্ব্বিদগণ ইহা দ্বারা অল্প সময়ে অল্প মূল্যে জন্ম পত্রিকা প্রস্তুত করিয়া দিতে পারিবেন, সুতরাং তাঁহাদের গ্রাহক ও আয় বাড়িবে।

কিন্তু অন্য জ্যোতির্ব্বিদগণ অধিক কাজ দেখাইয়া অধিক মূল্য নিতে পারিবে না, অথচ ঘরগুলি সব পূরণ করিতে হইবে।

শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য এণ্ড কোং

হোমিওপ্যাথিক ও এলোপ্যাথিক ঔষধ বিক্রেতা।

৯ ও ১০নং বনফিল্ড লেন, কলিকাতা।

প্রাপ্তিস্থান।

কলিকাতা—দাসগুপ্ত কোং পুস্তক বিক্রেতা, ৫৪।৩ কলেজষ্ট্রীট।

এম্, ভট্টাচার্য্য কোং, ইকনমিক ফার্ম্মেসী; ৯নং বনফিল্ড লেন; ১৬২নং বহুবাজার ষ্ট্রীট; ২০৩নং কর্ণওয়ালিস ষ্ট্রীট।

ঢাকা—এম্, ভট্টাচার্য্য কোং।

নারায়ণগঞ্জ—এম্, ভট্টাচার্য্য কোং।

কুমিল্লা—এম্, ভট্টাচার্য্য কোং।

কাশী—দশাশ্বমেধঘাট, ষ্টার কোং।

আমাদের প্রকাশিত গ্রন্থাবলী।

ব্যবসায়ী—দ্বিতীয় সংস্করণ, ডবলক্রাউন ষোড়শাংশ ১৩৪ পৃষ্ঠা। মূল্য ।০ আনা।

হোমিওপ্যাথিক পুস্তক :—

ওলাউঠা চিকিৎসা—ইহার সাহায্যে সকলেই সহজে লক্ষণ উপযোগী ঔষধ নির্বাচনে সমর্থ হইবেন। ৩য় সংস্করণ ৫০ পৃষ্ঠা মূল্য ।০ আনা।

পারিবারিক চিকিৎসা—গৃহস্থ চিকিৎসক ও শিক্ষার্থীর বিশেষ উপযোগী, ভাষা সরল, ৬ষ্ঠ সংস্করণ, সচিত্র, ২৫৭ পৃষ্ঠা বাঁধান মূল্য ॥০।

ভেষজ-লক্ষণ সংগ্রহ—বাঙ্গালা ভাষায় এ পর্য্যন্ত এত বড় মেটিরিয়া মেডিকা প্রকাশিত হয় নাই। ইহাতে প্রায় ৬০০ ঔষধের লক্ষণাবলী বিস্তৃতরূপে বর্ণিত হইয়াছে প্রায় ২৪০০ পৃষ্ঠায় ২ খণ্ড, মূল্য ৭৲, বাঁধান ৭॥০।

ভেষজ বিধান—এই পুস্তক পাঠে ঔষধ ডাইলিউসন করিতে শিক্ষা করা যায়। ৩য় সংস্করণ ২৬৭ পৃষ্ঠা বাঁধান মূল্য ১।০।